

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Мухамбеталиева Алсу Сагировна  
Должность: Ведущий специалист отдела МКО  
Дата подписания: 25.02.2026 12:12:54  
Уникальный программный ключ:  
a704735d5ef2b8c974350c71fd15f621051fd8e1

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ  
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ОП. 01. Основы культуры профессионального общения

(код и наименование модуля)

профессиональной образовательной программы

по профессии/специальности СПО:

***43.01.01 Официант, бармен***

(код и наименование специальности)

по программе базовой подготовки

Форма обучения: очная

Казань  
2024

Фонд оценочных средств учебной дисциплины (ФОС) разработан в соответствии с:

- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 43.01.01 (100114.01) Официант, бармен, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013г. № 731 (зарегистрирован в Минюст России от 20 августа 2013г. № 29595);

- учебным планом 43.01.01 Официант, бармен среднего профессионального образования;

# **I. Паспорт комплекта фонда оценочных средств**

## **1. Область применения**

Комплект **фондов оценочных средств** (ФОС) предназначен для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, освоивших программу дисциплины «Основы культуры профессионального общения».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего и промежуточного контроля и разработан на основании программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 43.01.01 Официант, бармен.

### **2. Объекты оценивания – результаты освоения УД/МДК**

Комплект ФОС позволяет оценить следующие результаты освоения программы профессионального модуля в соответствии с ФГОС профессии/специальности 43.01.01 Официант, бармен и рабочей программой дисциплины «Основы культуры профессионального общения»:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

- основы протокола и этикета;
- нормы профессиональной этики;
- эстетику внешнего облика официанта, бармена;
- психологические особенности делового общения и его специфику в сфере обслуживания и деятельности официанта, бармена;
- механизмы взаимопонимания в общении;
- техники и приемы общения, правила слушания, ведения беседы, убеждения;
- источники, причины, виды и способы разрешения конфликтов,

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

- соблюдать правила протокола и этикета;
- применять различные средства и техники эффективного общения в профессиональной деятельности, использовать приемы общения с учетом возраста, статуса гостя;
- использовать приемы саморегуляции поведения в процессе межличностного общения;
- определять тактику поведения в конфликтных ситуациях, возникающих в профессиональной деятельности.

Вышеперечисленные умения, знания и практический опыт направлены на формирование у студентов следующих **профессиональных и общих компетенций**:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

ПК 1.2. Обслуживать потребителей организаций общественного питания всех форм собственности, различных видов, типов и классов.

ПК 1.3. Обслуживать массовые банкетные мероприятия.

ПК 1.4. Обслуживать потребителей при использовании специальных форм организации питания.

ПК 2.2. Обслуживать потребителей бара, буфета.

ПК 2.6. Производить расчет с потребителем, используя различные формы расчета.

### 3. Формы контроля и оценки результатов освоения УД/МДК

#### Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

| Контролируемые разделы                                             | Код контролируемой компетенции | Оценочное средство  | Уровни сформированности компетенции           |                                      |
|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------|
| МОДУЛЬ 1.                                                          |                                |                     |                                               |                                      |
|                                                                    | ОК 1, ОК 3 - ОК 6              | Устный опрос        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                                                                    | ОК 2, ОК 4 - ОК 5              | Тестирование        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| макс:                                                              |                                |                     |                                               | 20                                   |
| МОДУЛЬ 2.                                                          | ОК 7, ПК 1.2 - ПК 1.4.         | Практическая работа | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                                                                    | ПК 2.2, ПК 2.6.                | Защита презентации  | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| макс:                                                              |                                |                     |                                               | 20                                   |
| ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:                                               |                                |                     |                                               | 40                                   |
| За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу: |                                |                     |                                               | 10                                   |
| ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:                                               |                                |                     |                                               | 50                                   |

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

### **Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации**

| Код контролируемой компетенции             | Форма оценивания                              | Уровни сформированности компетенции |         |
|--------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| ОК 1- ОК 7, ПК 1.2- ПК 1.4, ПК 2.2, ПК 2.6 | Ответ на вопросы к дифференцированному зачету | – не аттестован                     | 0 – 14  |
|                                            |                                               | – низкий                            | 15 – 32 |
|                                            |                                               | – средний                           | 33 – 42 |
|                                            |                                               | – высокий                           | 43 – 50 |
|                                            |                                               | макс: 50 баллов                     |         |

### **Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

| Этапы оценивания уровня сформированности компетенций                                                              | Уровни сформированности компетенций |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|------------|
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины | Не аттестован                       | 0 – 14     |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 15 – 32    |
|                                                                                                                   | Средний                             | 33 – 42    |
|                                                                                                                   | Высокий                             | 43 – 50    |
|                                                                                                                   |                                     |            |
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации                                      | Не аттестован                       | 0 – 14     |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 15 – 32    |
|                                                                                                                   | Средний                             | 33 – 42    |
|                                                                                                                   | Высокий                             | 43 – 50    |
|                                                                                                                   |                                     |            |
| Итоговая оценка сформированности компетенций                                                                      | Не аттестован                       | 50 и менее |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 51 – 65    |
|                                                                                                                   | Средний                             | 66 – 84    |
|                                                                                                                   | Высокий                             | 85 – 100   |
|                                                                                                                   |                                     |            |

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода

оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

| Рейтинговая оценка | Традиционная оценка | Уровень сформированности компетенции |
|--------------------|---------------------|--------------------------------------|
| 50 и менее         | Неудовлетворительно | Не аттестован                        |
| 51 – 65            | Удовлетворительно   | Низкий уровень                       |
| 66 – 84            | Хорошо              | Средний уровень                      |
| 85 – 100           | Отлично             | Высокий уровень                      |

## II. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

| Оцениваемая компетенция | Оцениваемый индикатор | Вопросы для собеседования (устного опроса)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1, ОК 3 - ОК 6       |                       | <p>1. Деловой этикет и его принципы</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>деловой этикет – важная составляющая профессиональных отношений. Он включает в себя совокупность правил поведения в профессиональной среде, знание которых является ключевым условием для успешной работы в любой организации. Чтобы обеспечить наивысшую эффективность в выполнении профессиональных функций, необходимо применять наиболее оптимальные формы профессионального взаимодействия и правила поведения. Принято выделять несколько основных принципов современного делового этикета:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. принцип гуманизма (человечности);</li> <li>2. принцип целесообразности действий;</li> <li>3. принцип красоты или эстетической привлекательности поведения;</li> <li>4. принцип традиционности.</li> </ol> <p>Чаще всего понятие делового этикета приравнивается к этикету предпринимателя и применяется в бизнес-среде. Нормы делового этикета различаются на международном и межрегиональном уровнях и даже от компании к компании. Все это зависит от</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>социальных норм, культурных традиций, свободы поведения человека и правил отдельно взятой организации.</p> <p>2. Правила хорошего тона.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>правила хорошего тона — это набор норм и правил, которые регулируют поведение человека в разных социальных ситуациях: дома, на работе, официальном мероприятии, в кругу семьи, друзей. Общепринятое название правил хорошего тона — этикет.</p> <p>Правила хорошего тона, как и любые другие нормы, с одной стороны, в чем-то ограничивают человека, а с другой — помогают адаптироваться к новому, например при смене работы или переезде в другую страну. Вот некоторые из функций этикета в обществе:</p> <p>1. Отражает сложившуюся иерархию. Это может выражаться как внешне, так и внутренне. Принятые в той или иной среде правила дресс-кода, общения и поведения отражают принадлежность к определенной группе и помогают ориентироваться в ситуациях;</p> <p>2. Определяет нравственные ориентиры. В большинстве случаев этикет воспринимается как должное. Это оказывает влияние на сознание и поведение человека, в частности в выборе нравственных ориентиров. Кроме того, этикет служит общим маркером культурного развития и образованности;</p> <p>3. Предупреждает конфликты. В межличностном общении правила хорошего тона способны снимать психологическую напряженность. Тактичность и уважительность в разного рода конфликтах помогают найти цивилизованный выход из ситуации. В международных отношениях, например, принят так называемый дипломатический</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>этикет;</p> <p>4. Регулирует социальные отношения. Нормы этикета помогают найти общий язык, заводить знакомства, выстраивать дружеские и рабочие контакты. Причем это касается не только межличностного общения, но и уровня, когда диалог ведет компания, организация или какая-то государственная структура.</p> <p>3. Общение как коммуникация</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>коммуникация — это обмен информацией между людьми. К тому же человек опирается на собственный жизненный опыт и имеет свой взгляд на мир. По этим причинам возникает непонимание между участниками коммуникации, вызывая сомнения и тревогу, неуверенность. Случаи недопонимания друг друга происходят довольно часто.</p> <p>Коммуникативная (информационная) сторона процесса общения предполагает использование средств общения, которые можно подразделить на вербальные и невербальные средства.</p> <p>Вербальная коммуникация является для человека универсальной и основной формой общения, передачи и кодирования информации. При вербальной коммуникации важным является то, в какой речевой форме человек выражает свою мысль, «в каких словах», а также в какой последовательности он приводит определенные факты, с какой интонацией, как громко, что и когда говорит. Для вербального воздействия существенным аспектом является выбор языковых средств отражения мысли, а также и само содержание речи. Вербальные сигналы, таким образом, — это слова. Невербальная коммуникация</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>осуществляется с помощью несловесных средств, сопровождающих речь человека (мимика, жесты, дистанция общения и т. д.). Невербальное поведение представляет собой все те виды поведения, исключая произносимые слова, которые имеют место во время общения между людьми.</p> <p>4. Установление контактов и привлечение потенциальных клиентов.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>процесс установления контакта с людьми предполагает учет их психологических особенностей, желаний и потребностей. Суть одного из таких приемов состоит в том, чтобы в начале разговора дать понять деловому партнеру, что он значим для вас. Каждый знак внимания должен быть уместен. Очень важны следующие детали.</p> <p>Самое главное при приветствии — это дружелюбие и улыбка. Достаточно часто у сотрудников можно встретить безразличное выражение лица. Это недопустимо прежде всего потому, что к ним не хочется обращаться. Как в мультфильме о Крошке Еноте, необходимо первым улыбнуться клиенту — таким образом вы передадите ему часть своего положительного настроения и с первой минуты установите положительный контакт. Все плохое и все проблемы должны оставаться за пределами офиса. На работе главное — хорошее настроение.</p> <p>Для успешного проведения консультации важно расположить клиента к себе, создать благоприятный психологический климат. Процесс установления контакта с людьми предполагает учет их психологических особенностей, желаний и потребностей. Суть одного из таких приемов состоит в том, чтобы в начале разговора дать понять деловому</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>партнеру, что он значим для вас.</p> <p>Одним из самых важных звуков для человека является его имя, поэтому важно обращаться к клиенту по имени-отчеству. Рекомендуется записывать имена всех наиболее важных клиентов к себе в ежедневник и периодически просматривать их, чтобы запомнить.</p> <p>Недаром часто встречаются воспоминания работников организаций о своих руководителях, которые помнили их поименно. Для сотрудников важно было не то, какую зарплату они получали, или какими социальными благами они пользовались, или насколько эффективным было производство, а то, что большой начальник обращался к ним по имени.</p> <p>Для создания благоприятного психологического климата важно создать доверительное взаимопонимание, в том числе используя следующие факторы, влияющие на хорошее психологическое самочувствие собеседника:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– улыбку;</li> <li>– встречу с ним взглядом;</li> <li>– такую же скорость речи, что и у него;</li> <li>– упоминание его имени;</li> <li>– демонстрацию своим поведением, что вы доброжелательный человек;</li> <li>– опрятный внешний вид;</li> <li>– спокойную манеру поведения.</li> </ul> <p>В процессе общения с клиентом необходимо вести себя естественно, не стоит быть слишком раскованными или, напротив, зажатыми, напряженными или очень серьезными.</p> <p>5. Средства, техники и приёмы эффективного общения в профессиональной деятельности: культура деловая переписка, визитные карточки в деловой жизни.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>общение в жизни человека невозможно переоценить. Все свои высшие познавательные способности и качества человек приобретает только благодаря широким возможностям учения через общение. Если бы с рождения человек был бы лишен возможности общаться с людьми, он никогда не стал бы цивилизованным, культурно и нравственно развитым</p> <p>По средствам общение может быть непосредственным – осуществляется с помощью органов, данных живому существу природой; опосредованным – связанное с использованием специальных средств и орудий для организации общения и обмена информацией: природные предметы (палка, камень, след на земле) и культурные (знаковые системы, радио и т.д.); прямым – предполагает личные контакты и непосредственное восприятие одного человека другим в самом акте общения; косвенным – осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди.</p> <p>Техника общения - это способ перенастройки человека на общение с людьми, его поведение в процессе общения, а приемы - предпочитаемые средства общения, включая вербальное и невербальное.</p> <p>Прежде чем вступать в общение с другим человеком, необходимо определить свои интересы, соотнести их с интересами партнера по общению, оценить его как личность, выбрать наиболее подходящую технику и приемы общения. Затем, уже в процессе общения, необходимо контролировать его ход и результаты, уметь правильно завершить акт общения, оставив у партнера соответствующее, благоприятное или неблагоприятное, впечатление о себе и сделав так, чтобы в</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>дальнейшем у него возникло или не возникло (если этого желания нет) стремление продолжать общение.</p> <p>На начальном этапе общения его техника включает такие элементы, как принятие определенного выражение лица, позы, выбор начальных слов и тона высказывания, движения и жестов, привлекающих внимание партнера действий, направленных на его преднастройку, на определенное восприятие сообщаемого (передаваемой информации).</p> <p>В процессе общения применяются виды техники и приемы разговора основанные на использовании так называемой обратной связи. Под ней в общении понимается техника и приемы получения информации о партнере по общению, используемые собеседниками для коррекции собственного поведения в процессе общения.</p> <p>6. Конфликт и его структура.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>под структурой часто понимается совокупность элементов, составляющих объект. В конфликтологии это неприменимо, поскольку конфликт – это процесс. Структура конфликта – совокупность устойчивых связей, обеспечивающих его целостность, тождественность самому себе, и отличие от других явлений социальной жизни, без которых он не может существовать как динамически взаимосвязанная система. В структуру конфликтной ситуации входит несколько основных элементов. В любом конфликте присутствует объект конфликтной ситуации, связанный либо с организационными и технологическими трудностями, особенностями оплаты труда, либо со спецификой деловых и личных отношений конфликтующих сторон. Следующий элемент конфликта –</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>цели, субъективные мотивы его участников, обусловленные их взглядами и убеждениями, материальными и духовными интересами. Далее, конфликт предполагает наличие оппонентов, конкретных лиц, являющихся его участниками. И, наконец, в любом конфликте важно отличить непосредственный повод столкновения от подлинных его причин, зачастую скрываемых.</p> <p>7. Стратегия и правила поведения в конфликтах.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>К. Томас и Р. Килман выделили всего 5 стратегий поведения в конфликтной ситуации.</p> <p>Конкуренция (соревнование).</p> <p>Это наиболее очевидный способ поведения в конфликте. Участник стремится только к победе, которая возможна лишь при поражении соперника. Для этого могут использоваться любые методы: психологическое давление, манипулирование, жесткое ограничение информации о себе, ультиматумы.</p> <p>Избегание (уход).</p> <p>Стратегия приспособления.</p> <p>При этой стратегии вы берете на себя более пассивную роль, готовы поступиться своими потребностями или их частью. То есть вы вступаете в конфликт, но частично или полностью «уступаете» победу своему противнику, причем делаете это сознательно.</p> <p>Компромисс.</p> <p>Эта стратегия, при которой каждый из участников готов пойти на определенные уступки, то есть отказаться от части претензий ради того, чтобы все в равной степени были удовлетворены исходом. Чаще всего компромисс рассматривается как наиболее справедливый и</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>приемлемый вариант разрешения конфликта, потому что он помогает достичь сразу 2 целей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– сохранить доброжелательные отношения с участниками конфликта;</li> <li>– достигнуть своих целей, пусть и частично.</li> </ul> <p>Сотрудничество.</p> <p>Это выход из конфликта по принципу «win-win», при котором все участники спора остаются в выигрыше и получают желаемое. В конфликтной ситуации учитываются интересы каждой из сторон и находится наиболее оптимальное решение.</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                    | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Собеседование    | Не аттестован (Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий (Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний (Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий (Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

## Тестовые задания

| Оценива<br>емая<br>компете<br>нция | Оценива<br>емый<br>индикат<br>ор | Тестовые вопросы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ОК 2,<br>ОК 4 -<br>ОК 5            |                                  | <p>1. Прочитайте текст и установите порядок действий:<br/>контакт с покупателем складывается из нескольких<br/>моментов. Менеджеры по продажам должны обращать<br/>внимание на каждый из них, проводя клиента от этапа<br/>страха и недоверия до желания купить. Это можно<br/>представить в виде следующей схемы.</p> <p>1. Заключение сделки;<br/>2. Выявление потребностей;<br/>3. Презентация;<br/>4. Приветствие;<br/>5. Работа с возражениями.</p> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие<br/>цифры:</p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td>4</td><td>2</td><td>3</td><td>5</td><td>1</td></tr></table> <p>2. Перечислите порядок действий для разрешения<br/>конфликтов:</p> <p>1. Изучение причин возникновения конфликта;<br/>2. Разрешение конфликта;<br/>3. Ограничение числа участников конфликта;<br/>4. Анализ конфликта.</p> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие<br/>цифры:</p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>1</td><td>3</td><td>4</td><td>2</td></tr></table> <p>3. Напишите последовательность структуры работы с</p> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 5 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 3 | 4 | 2 |
|                                    |                                  | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 2 | 3 | 4 | 5 |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                    |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1                                  | 2                                | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 4 | 5 |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 4                                  | 2                                | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 5 | 1 |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1                                  | 2                                | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 4 |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                    |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1                                  | 2                                | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 4 |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1                                  | 3                                | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 2 |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |



гостем в ресторанах:

1. Промежуточная уборка стола;
2. Встреча гостей;
3. Подача и презентация меню и концепции;
4. Подача напитков и блюд;
5. Прием заказа;
6. Выдача десертов;
7. Оформление заказа;
8. Обратная связь;
9. Сервировка стола;
10. Прощание с гостем;
11. Финальная уборка стола;
12. Расчет гостей.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |    |    |   |   |   |
|---|---|----|----|---|---|---|
| 1 | 2 | 3  | 4  | 5 | 6 | 7 |
|   |   |    |    |   |   |   |
| 8 | 9 | 10 | 12 |   |   |   |
|   |   |    |    |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |    |    |    |   |   |
|---|---|----|----|----|---|---|
| 1 | 2 | 3  | 4  | 5  | 6 | 7 |
| 2 | 3 | 5  | 7  | 9  | 4 | 8 |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |   |   |
| 1 | 6 | 12 | 10 | 11 |   |   |

4. Напишите последовательность процесса принятия решения о покупке:

1. Осознание проблемы;
2. Оценка вариантов;
3. Поиск информации;
4. Реакция на покупку;
5. Решение о покупке.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 3 | 2 | 5 | 4 |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 3 | 2 | 5 | 4 |

5. Напишите последовательность действий при порционном разливе:

1. Наклонив бутылку под углом 45 или 90 градусов, наливают напиток быстрой прямой струей в джиггер;

2. Ставят бутылку справа;
3. На билдинг-лоток ставят бокал или шейкер;
4. В правую руку берут бутылку, в левую - джиггер так, чтобы она находилась над бокалом;
5. Левой рукой выливают напиток в бокал;
6. Налив напиток, опускают бутылку и поворачивают к себе, чтобы последние капли упали в джиггер.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | 4 | 1 | 6 | 2 | 5 |

6. Выделите в правильной последовательности этапы делового общения:

1. Ориентация в ситуации;
2. Выход из контакта;
3. Установление контакта;
4. Обсуждение вопроса, проблемы;
5. Принятие решения.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | 1 | 4 | 4 | 2 |

7. Установите в правильной последовательности воронку продаж:

1. Desire;
2. Attention;
3. Interest;
4. Action.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2 | 3 | 1 | 4 |

8. Последовательность проведения деловых переговоров:

1. Выдвинуть конкретное предложение и начать переговоры;
2. Вызвать интерес и установить потребности клиента
3. Заключить сделку;
4. Продавать выгоды, связанные с удовлетворением выявленных потребностей;
5. Сформировать доверие к сделке;
6. Сформировать у покупателя желание купить.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 2 | 5 | 4 | 6 | 3 |

9. Последовательность формирования корпоративной культуры:

1. Определение миссии организации;
2. Разработка символики организации;
3. Формулирование стандартов поведения членов организации;
4. Формирование традиций организации.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 3 | 4 | 2 |

10. Последовательность и правила подачи блюд по этикету:

1. Фрукты;
2. Горячая закуска;
3. Первое блюдо;
4. Холодная закуска;
5. Мясное блюдо;
6. Рыбное блюдо;
7. Десерт.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|   |   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 4 | 2 | 3 | 6 | 5 | 7 | 1 |

11. Установите соответствие термина с его определением:

1. Кокиль
2. Куверт
3. Папильотка

Характеристика:

А. Фигурная салфетка для оформления и удобства употребления

птицы. Например: «цыпленка табака».

Б. Горячая закуска из рыбы и морепродуктов, которая подаётся в кокильнице.

В. Место за столом для одного гостя 50-70 см.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | В | А |

12. Специфические особенности делового общения:

1. Официальное общение
2. Полуофициальное
3. Неофициальное общение

Характеристика:

А. Регламентированность т.е. подчиненность установленным правилам и ограничениям.

Б. Взаимодействие экономических интересов и социальное регулирование осуществляется в правовых рамках.

В. Стандартизация речевого поведения в виде социальной статусной или коммуникативной роли.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| А | Б | В |

13. Виды делового общения:

1. Непосредственное
2. Опосредованное

3.Прямое

4. Косвенное

Характерные особенности:

А. Осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди.

Б. Связанное с использованием специальных средств и орудий.

В. Осуществляемое с помощью естественных органов, данных живому существу.

Г. Предполагает личные контакты и непосредственное восприятие друг с другом.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| В | Б | Г | А |

14.Виды социальных норм:

1. этическая норма

2. правовая норма

3. этикет

Операции:

А. требование соблюдать правила приличия

Б. использование оценочных категорий «добро» и «зло» в качестве основных

В. создание государством и закрепление в особой форме

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | В | А |

15.Средства общения:

1. Вербальные

2. Паралингвистические

3. Невербальные

Характеристика:

А. Тон голоса, интонация, громкость.

Б. Лексика, построение разговора, приёмы убеждения

В. Поза, движения, жесты, мимика

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | А | В |

16.Сервировка стола по этикету:

1. Десертная вилка.
2. Закусочная тарелка.
3. Десертная ложка.
4. Столовая ложка.

Описание приборов:

- А. Сервируется, если в меню запланирован суп  
Б. Предназначена для мясных и овощных закусок  
В. Предназначена для шарлотки и пудинга.  
Г. Ей кушают горячие десерты.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| В | Б | Г | А |

17.Варианты решения конфликтов:

1. Сотрудничество.
2. Компромисс.
3. Приспособление.
4. Избегание.

Описание решения:

- А. через переговоры, контакты, желание понять другого.  
Б. конфликт остается нерешенным.  
В. поиск и принятие наиболее приемлемого для обеих сторон решения.  
Г. одна из сторон идет на уступки.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| А | В | Г | Б |

18.Установите соответствие

Науки изучающие невербальные средства общения:

1. кинесика
2. такесика

3. проксемика

Описание:

А. исследует расположение людей в пространстве при общении

Б. изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций

В. изучает прикосновения в ситуации общения

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | В | А |

19. Установите соответствие

Сотрудники ресторана:

1. менеджер

2. официант

3. бармен

Обязанности сотрудников:

А. находит индивидуальный подход к каждому гостю в баре в соответствии с их потребностями

Б. руководит членами команды

В. определяет потребности гостей и находит индивидуальный подход к каждому гостю

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | В | А |

20. Классификация предприятий питания:

1. По виду собственности

2. По месту расположения

3. По уровню обслуживания

Вид:

А. первый класс

Б. арендованные

В. в составе гостиниц

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | В | А |

21. Выберите правильный вариант ответа:

С каждым гостем нужно обращаться как с важной персоной.

**а) верно;**

б) неверно;

в) если он и есть важная персона.

22. Выберите правильный вариант ответа:

Если гость чем-то не доволен и назревает конфликт, официант должен:

а) защитить честь «мундира» и объяснить гостю, что это не его вина и не вина

ресторана;

б) молча выслушать гостя, потупив взор (повинную голову меч не отсечёт);

**в) дать ему выговориться, так сказать «выпустить пар». После этого извиниться от своего имени, или от имени кухни. Затем поблагодарить за замечание и сообщить, как вы собираетесь исправить ошибку.**

23. Выберите правильный вариант ответа:

Фраза, которую нужно употреблять при первом контакте с гостем:

а) Здравствуйте! Проходите!

б) Добрый день (утро, вечер)! Вы будете один (а)?

**в) Добрый день (утро, вечер)! Проходите, пожалуйста! Куда желаете присесть?**

г) Добрый день (утро, вечер)! Минутку, сейчас позову администратора!

24. Выберите правильный вариант ответа:

Если гость, которого обслуживает другой официант, просит Вас подойти, ваши действия:

а) попросите администратора найти официанта, который обслуживает это столик;

**б) немедленно подойдёте;**

в) крикните гостю «сейчас к Вам подойдёт Ваш официант».

25. Выберите правильный вариант ответа:

Что такое увеличение чека?



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>а) Предложение к основным блюдам дополнительных позиций. К чаю мед, лимон, чабрец. К кофе молоко, корица и т.д.</b></p> <p>б) Вкусное описание блюда.</p> <p>в) Выявление потребностей Гостя с помощью наводящих вопросов. Пример по пиву: Вам разливное или бутилированное, светлое или темное и т.д.</p> <p>26. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Деловая беседа предполагает:</p> <p>а) использование лести</p> <p>б) использование литературного языка</p> <p><b>в) комплиментарное воздействие</b></p> <p>27. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Как называется неумение при общении определить необходимую меру в выражениях и поступках, в проявлении интереса к другому человеку?</p> <p>а) бестактность;</p> <p>б) воспитанность;</p> <p>в) порядочность</p> <p><b>г) тактичность</b></p> <p>д) уважение</p> <p>28. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Какие компоненты включает в себя культура делового общения?:</p> <p><b>а) все ответы верны;</b></p> <p>б) психологию делового общения</p> <p>в) служебный этикет</p> <p>г) технику делового общения</p> <p>д) этику делового общения</p> <p>29. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Что изучает наука этика?:</p> <p>а) взаимный интерес;</p> <p><b>б) интересы дела;</b></p> <p>в) личная выгода.</p> <p>г) собственные амбиции</p> <p>30. Выберите правильный вариант ответа:<br/>К невербальным средствам делового общения относятся:</p> <p>а) деловая переписка;</p> <p><b>б) мимика, жесты;</b></p> <p>в) профессиональный жаргон</p> <p>г) речевые конструкции</p> <p>31. Понятие ..... используют, говоря про ту часть ресторана, которую видят гости и где их обслуживают. А также ..... называют сотрудников, которые работают в</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>этой части (зал, бар, хост).</p> <p>Ответ _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> «Front of the House» (FОН)</p> <p>32. Стоп- ... — это список блюд и напитков меню ресторана, кафе, бара, которые в данный момент не могут быть заказаны и приготовлены по тем или иным причинам.</p> <p>Ответ _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> стоп-лист</p> <p>33. Принципиально новая концепция построения ресторанного бизнеса, рассматривающая кухню ресторана как лишь одно из многих пищевых производств на карте города. Бизнес в сфере общественного питания, обслуживающий заказы клиентов исключительно онлайн или по телефону</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> клауд китчен</p> <p>34. Определяет количество и тип блюд, заказываемых клиентами.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> корзина заказа</p> <p>35. Лицо ресторана, сотрудник ресторанной службы, в чьи обязанности входит встреча гостей, помощь в выборе места, предоставление меню и т.д.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> хостес</p> <p>36. Как подается счет гостю?</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> в фирменной папке с визиткой заведения внутри.</p> <p>37. Как официант должен носить поднос?</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> строго одной левой рукой.</p> <p>38. .... - это нормы и правила поведения, принятые в обществе.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> этикет</p> <p>39. Меню .....указаны предлагаемые с широким выбором блюда, со свободным доступом. Гости могут взять все, что угодно, из того, что предложено и выставлено. Оплата производится до или после приема пищи. Во всех видах меню соблюдается порядок расположения закусок и блюд?</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> «Шведский стол»</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                 |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | 40. Провожая гостей, используй фразы:<br>Ответ: _____<br><b>Правильный ответ:</b> позвольте я провожу вас к столу, следуйте за мной, пожалуйста |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания | Критерии оценивания |
|------------------|-------------------|---------------------|
| Тестирование     | – не аттестован   | 50% и менее         |
|                  | – низкий          | 51% – 65 %          |
|                  | – средний         | 66 % – 84%          |
|                  | – высокий         | 85% – 100%          |

### Практические работы

| Оцениваемая компетенция | Оцениваемый индикатор                   | Практическая работа                                                                 |
|-------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 7, ПК 1.2 - ПК 1.4.  | Владеет стратегиями общения с клиентами | 1. Практическая работа № 5. Техники и приёмы делового общения. Заполните Таблицу 1. |

Таблица 1.

| Приёмы            | Цели | Техника | Примеры использования |
|-------------------|------|---------|-----------------------|
| Побуждение        | ..   | ...     | ...                   |
| Поддакивание      |      |         |                       |
| Эхо-реакция       |      |         |                       |
| Наводящие вопросы |      |         |                       |
| Оценки            |      |         |                       |
| Эмоции            |      |         |                       |

### Правильный ответ:

| Приёмы       | Цели                                            | Техника                                                                                           | Примеры использования                                                                                                     |
|--------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Побуждение   | Побудить собеседника к дальнейшим высказываниям | Перестать говорить самому, активно использовать невербальные сигналы, междометия и короткие слова | Зрительный контакт с собеседником, разворот корпуса в его сторону, кивки головой, улыбка и т.п. «НУ, и...», «Что дальше?» |
| Поддакивание | Ободрить                                        | Кивки головой,                                                                                    | «Да-да», «Ага»,                                                                                                           |

|                   |                                                                 |                                                  |                                                        |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
|                   | собеседника                                                     | невербальные сигналы, междометия, короткие слова | «Угу»                                                  |
| Эхо-реакция       | Побудить собеседника к дальнейшим высказываниям, ободрить и др. | Повторять последнее слово в реплике собеседника  | -«Меня эта ситуация так напрягает..., эх.....»         |
| Наводящие вопросы | Запрос дополнительной информации                                | Вопросы должны быть короткими                    | Что?, Где?, Почему?, Зачем?                            |
| Оценки            | Критика, выражение несогласия, оценка                           | Короткие фразы                                   | «Это почему же?», «Почему бы и нет?», «Не может быть!» |
| Эмоции            | Выражение, презентация эмоций                                   | Невербальное сопровождение                       | «Ух!», «Ах!», «Здорово!»                               |

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания    | Уровни оценивания                    | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Практические работы | Не аттестован (Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы. |
|                     | Низкий (Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.            |
|                     | Средний (Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на                                                                                                              |

|  |                      |                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                      | практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.                                                                                                                                                                                               |
|  | Высокий<br>(Отлично) | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время. |

### **Темы презентаций**

1. DRESS CODE официанта, бармена.
2. Этика делового общения в западноевропейской культуре.
3. Значение культуры речи в обеспечении этики деловых отношений.
4. Саморегуляция поведения как основа бесконфликтного общения.
5. Профилактика конфликтов в организации.
6. Характер и темперамент личности.
7. Психология человека.
8. Кодекс культуры общения официанта, бармена с посетителями.

### **Требования к оформлению презентаций**

1. Соблюдайте единый стиль оформления;
2. Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации;
3. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текст, рисунки).
4. На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовков, один для текста;
5. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Предпочтительнее, если фон светлый, а текст темный;
6. Обратите особое внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).
7. Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде;
8. Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.
9. Размер заголовка не менее 24 пунктов, остальной информации не менее 18 пунктов;
10. Не более двух - трех типов шрифтов в одной презентации;
11. Для выделения информации использовать начертание:

полужирный шрифт, курсив или подчеркивание.

12. Первый слайд – это титульный слайд, на котором представлены: сверху полное наименование ОУ, название работы по центру; ФИО автора после названия работы справа.

13. На последнем слайде указывается: источники, список литературы, глоссарий и т.д.

14. Оптимальный объем. Объем презентации не должен быть менее 8-10 слайдов и не более 20 слайдов. Зрительный ряд из большого числа слайдов вызывает утомление, отвлекает от сути рассматриваемой темы. Исключения составляют презентации, предназначенные для длительной демонстрации ознакомительного характера с большим количеством визуального материала. В этом случае объем презентации - из расчета не менее чем 1 мин. на один слайд, а на слайды, содержащие ключевые моменты и основополагающие понятия - по 2 мин.

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Презентация      | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

### **III. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ УД/МКД**

| Оцениваемая компетенция                       | Оцениваемый индикатор | Вопросы для промежуточной аттестации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1- ОК 7,<br>ПК 1.2- ПК 1.4, ПК 2.2, ПК 2.6 |                       | <p>1. Деловой протокол.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Деловой протокол строгий, обязательный к исполнению регламент, учитывающий все нюансы и каждую мелочь делового взаимодействия. Этим регламентом устанавливаются правила для каждого из участников бизнес-процедуры с учетом его статуса и места в иерархической системе компании. В настоящее время соблюдение общеустановленного делового протокола является не только гарантией личного успеха и эффективности, но и деловой репутации компании.</p> <p>Установленный международными нормами протокол и этикет для деловых людей — ментальный язык общения. Влиянию времени он не подвержен. Владение этими универсальными знаниями для бизнесмена, порою, даже важнее, чем знание иностранных языков. То, какие виды делового протокола будут регламентироваться локальным нормативным актом компании, зависит от специфики ее деятельности, тех видов делового взаимодействия, которые осуществляют ее сотрудники и руководство.</p> <p>Чаще всего регламентируются следующие процессы: процедуры делового общения и взаимодействия внутри организации; процедуры делового общения и взаимодействия с заказчиками и партнерами; дресс-код, обязательный для официального и неофициального общения; ведение деловой переписки и телефонных разговоров; публичные выступления и презентации, проводимые сотрудниками компании; организация деловых приемов и других деловых</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>протокольных контактов; переговорный процесс с партнерами и заказчиками. Для всех видов деловых протоколов, используемых в компании, независимо от вида ее деятельности будут установлены одинаковые требования к деловому общению, которое является неотъемлемой частью любой официальной процедуры.</p> <p>2. Правила хорошего тона.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Серьезность целей предпринимательской деятельности, ради которых вступают в партнерские отношения, и принципы делового партнерства, которых мы придерживаемся, диктуют и соответствующие нормы поведения. Что же они предусматривают?</p> <p>— обязательной нормой поведения делового человека должны быть: вежливость, учтивость, обходительность, сдержанность и мягкость во взаимоотношениях с другими людьми. Характерным для делового человека являются такие черты, как скромность, простота, приветливость, доступность, открытость, последовательная аккуратность, пунктуальность. Деловой человек, истинный предприниматель должен стремиться во всех случаях и в любых условиях оставлять о себе хорошее впечатление и запоминаться.</p> <p>— в поведении делового человека совершенно недопустимы высокомерие, пренебрежительное отношение к собеседнику, демонстрация своего превосходства.</p> <p>— в поведении делового человека определенную роль играет любая мелочь, поэтому он должен постоянно контролировать свое поведение, зная, что можно себе позволить, а чего нельзя. Это основа этикета.</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>— при первом деловом знакомстве, во время деловых приемов и встреч деловой человек не будет шумно выражать свой восторг, допускать громких восклицаний, высказывать комплименты по поводу одежды, прически, украшений присутствующих, оформления интерьеров, оборудования офиса. Все это будет звучать плоско и неестественно. Здесь надо вести себя не так, как если бы вы навестили дома своих близких друзей, где все эти эмоциональные всплески вполне допустимы и даже желательны.</p> <p>— какой бы непринужденный характер ни носила деловая встреча или деловой прием, какая бы ни царила на нем дружеская атмосфера, не стоит забывать, что они имеют деловое, официальное назначение.</p> <p>— во время делового приема, совещания следует воздерживаться от курения, если на это не было дано разрешения или руководитель приема не подал примера. Надо учитывать, что сегодня во многих зарубежных фирмах провозглашен отказ от курения, и бесцеремонность закурившего без разрешения может быть принята за неумение вести себя прилично, что не делает чести деловому человеку.</p> <p>— если принимая деловых людей, вы предложили во время визита вашим партнерам прохладительные напитки, чай или кофе, но гости от них отказались, не следует настаивать. Они дали понять, что хотели бы не теряя времени, приступить к делу, а вы в этом тоже заинтересованы. Каждый раз, вставая из-за стола в офисе, зале заседания, в буфете, ресторане, не забывайте поставить на место стул (кресло), на котором сидели (если вы с дамой,</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>сделайте это за нее).</p> <p>3. Форма одежды официанта, бармена</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Обслуживающий персонал ресторана или кафе – тот, с кем сталкивается посетитель при входе. Во многом, от внешнего вида сотрудников зависит формирование первого впечатления о месте, его статусе и качестве обслуживания.</p> <p>Необходимо следить, чтобы униформа сотрудников всегда была чистой, опрятной и выглядела как новая. Для комфортной работы форма также должна хорошо пропускать воздух. Эти требования напрямую зависят от ткани, из которой сшита одежда.</p> <p>Выделяют несколько базовых вещей, из которых может состоять униформа официанта, бармена или бариста:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• фартук или передник с карманом;</li> <li>• футболка с круглым или V-образным вырезом;</li> <li>• рубашка или блуза;</li> <li>• жилет;</li> <li>• брюки, джинсы или юбка;</li> <li>• галстук или бабочка.</li> </ul> <p>Черно-белое сочетание в форме данных сотрудников всегда смотрится уместно. Но также обратите внимание на множество готовых вариантов униформы, которые предлагают производители спецодежды. Если у вашего заведения есть корпоративные цвета, пусть они также присутствуют в одежде сотрудников. И не забывайте, что чем выше статус заведения, тем внимательнее нужно отнестись к дизайну униформы и выбору ткани.</p> <p>4. Специфика делового общения в сфере обслуживания и деятельности официанта, бармена</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Требование к речи.</p> <p>1.Точность языка - умение коротко, однозначно выражать свои мысли.</p> <p>2.Ясность речи официанта и бармена в разговоре заключается в том , чтобы дать короткую и исчерпывающую характеристику услуг, предоставляемых кафе.</p> <p>3. Простота и лаконичность. Важное значение имеет умение официанта и бармена выражать свою мысль просто, без лишних слов – паразитов: ну, вот, это самое, значит, типа, как бы и т.д.</p> <p>4.Вежливость. Она проявляется в использование этикетных слов, в доброжелательном, спокойном тоне. При общении с гостями нельзя переходить на бытовой разговорный язык. Чем больше этикетных слов и выражений использует человек, тем приятнее с ним общаться, тем доброжелательнее относятся к нему окружающие люди. Немаловажное значение имеет интонация, с которой произносят этикетные слова. Она должна быть естественной, искренней, доброжелательной.</p> <p>Этикетные слова и фразы – это особая группа слов и фраз, которая помогает устанавливать доброжелательный тон с собеседником. Это слова и фразы – шаблоны, помогающие общаться корректно, без лишних эмоций, с соблюдением дистанции м/д людьми, с выражением уважения и торжественности.</p> <p>5. Особенности и формы межличностного взаимодействия в деловой среде. Эффективное общение с коллегами</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Главное отличие деловой коммуникации от личной — цель. По работе общаются, чтобы достичь какой-то цели: проконтролировать работу, найти контакт ответственного за задачу или узнать, когда сделают проект. У личной коммуникации может не быть чёткой цели.</p> <p>Есть ещё несколько особенностей деловой коммуникации, о которых обязательно нужно знать всем менеджерам и специалистам. Они могут показаться интуитивно понятными, но не все их учитывают.</p> <p>Узкий круг обсуждаемых вопросов. При деловой коммуникации обычно обсуждают только рабочие вопросы. Но есть нюанс.</p> <p>Иногда деловые переговоры проходят в неформальной обстановке. Тогда уместен разговор на общие темы, предшествующий обсуждению рабочих вопросов. Это культура small talk — непринуждённой беседы о погоде, спорте, впечатлениях.</p> <p>В европейской деловой среде small talk — ритуал и признак хорошего тона. Поэтому, если с вами начали беседу на общую тему, поддержите её. Не поднимайте политические, социальные и другие вопросы, которые могут вызвать полемику.</p> <p>Меньше эмоций. Деловое общение направлено на передачу и получение информации для решения профессиональных задач. Личное — на обмен эмоциями и переживаниями, выражение симпатии или антипатии к собеседнику.</p> <p>Поэтому, когда общаетесь по рабочим вопросам, лучше держать дистанцию и не вовлекаться эмоционально. Придерживайтесь распространённого принципа: «Ничего личного — только</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>бизнес».</p> <p>Взаимодействие обязательно. Коммуникация обязательна для участников независимо от их желания и отношения друг к другу. Отказаться от неё очень сложно.</p> <p>Но если вы испытываете неприятные чувства к коллеге или клиенту, общение с ним можно формализовать. Например, пишите на email, а не звоните. Обсуждайте только необходимые для работы темы. В конфликтной ситуации этот подход помогает отстоять точку зрения и очертить свою зону ответственности.</p> <p>Формы общения часто регламентированы. В личном общении можно самому решать — позвонить другу или написать в мессенджер. В деловой коммуникации есть регламенты, связанные с корпоративными нормами этикета и должностной иерархией.</p> <p>Если вы недавно устроились на работу или начали коммуницировать с человеком из другой компании, узнайте о принятых порядках. Например, уточните, где сообщают важные новости и какой инструмент используют для повседневного общения — Slack, Zoho, Discord, Telegram или другой.</p> <p>Организованное общение. Деловая коммуникация обычно организована — продумана и спланирована. Участники формулируют цель общения, выбирают удобную форму, подбирают подходящее время и так далее. Общаясь с коллегой, руководителем или подчинённым, вы должны понимать, зачем это делаете и к какому результату хотите прийти.</p> <p>6. Вербальное и невербальное общение: аргументы и их влияние на эффективность общения</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>Правильный ответ:</b><br/> Эффективная коммуникация предполагает как вербальное, так и невербальное общение. Язык вашего тела демонстрирует ваши намерения не хуже слов. Невербальные знаки порой говорят более искренне, чем сами слова. Выражение лица, движения рук, зрительный контакт, осанка, интонация – на все эти вещи люди обращают внимание, когда вы говорите. Точно так же и вам следует уделять этому внимание, когда вы следите за речью собеседника. Многим людям трудно начать разговор, а некоторые не знают, как поддержать его после начала. Социофобия – это вполне обычное явление. Уверенное общение дается нелегко, но вы должны научиться отстаивать свою позицию перед собеседниками. Если то, что вы говорите, не доходит до людей и не «цепляет» их, то это вряд ли приведет вас к успеху.</p> <p>7. Средства, техники и приёмы эффективного общения в профессиональной деятельности: культура деловая переписка, визитные карточки в деловой жизни</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/> Основное же содержание технологий эффективного общения в конечном итоге сводится к соблюдению определенных правил и норм общения. Основные правила эффективного общения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— Концентрируйте внимание на говорящем, его сообщении.</li> <li>— Уточняйте, правильно ли вы поняли как общее содержание принимаемой информации, так и ее детали.</li> <li>— Сообщайте другой стороне в перефразированной форме смысл принятой информации.</li> <li>— В процессе приема информации не</li> </ul> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>перебивайте говорящего, не давайте советы, не критикуйте, не подводите итог, не отвлекайтесь на подготовку ответа. Это можно сделать после получения информации и ее уточнения.</p> <p>— Добивайтесь, чтобы вас услышали и поняли. Соблюдайте последовательность сообщения информации. Не убедившись в точности принятой партнером информации, не переходите к новым сообщениям.</p> <p>— Поддерживайте атмосферу доверия, взаимного уважения, проявляйте эмпатию к собеседнику.</p> <p>— Используйте невербальные средства коммуникации: частый контакт глаз; кивание головы в знак понимания и другие, располагающие к конструктивному диалогу приемы.</p> <p>— Для эффективного общения необходимо знать некоторые приемы, т.к. многие из них действуют на уровне подсознания. Несколько приемов для эффективного общения: - " Правило трех двадцати ":</p> <p>— 20 сек. вас оценивают.</p> <p>— 20 сек. как и что вы начали говорить.</p> <p>— 20 см улыбки и обаяния.</p> <p>6 правил Глеба Жеглова:</p> <p>— Проявлять искренний интерес к собеседнику.</p> <p>— Улыбаться.</p> <p>— Запомнить имя человека и не забывать время от времени повторять его в разговоре.</p> <p>— Уметь слушать.</p> <p>— Вести разговор в кругу интересов вашего собеседника.</p> <p>— Относиться к нему с уважением.</p> <p>Как увеличить полезность контакта:</p> <p>— Быть наблюдательным;</p> <p>— Сделать комплимент;</p> <p>— Говорить о проблемах собеседника.</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>8. Конфликт и его структура</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Структурные характеристики представляют собой составные элементы конфликта. Они отражают компоненты, без которых существование конфликта невозможно: «изъятие» любого из них из пространства конфликта либо полностью исключает существование конфликта, либо существенно меняет его характер. Таким образом, структурные элементы конфликта следующие:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– субъекты конфликта — стороны, участники, находящиеся в конфликтных отношениях.</li> <li>– мотивы конфликта — то, что побуждает, стимулирует субъектов к конфликту.</li> <li>– предмет конфликта — то, из-за чего борются конфликтные стороны.</li> <li>– позиции сторон конфликта — то, что стороны конфликта предъявляют друг другу исходя из своих интересов.</li> <li>– образ конфликтной ситуации — то, как конфликт видят конфликтующие стороны.</li> </ul> <p>9. Стратегия и правила поведения в конфликтах</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Стратегии поведения в конфликтах делят на два типа: пассивные и активные. К пассивным относятся уход и уступки, к активным — принуждение, компромисс и сотрудничество. Руководитель должен понять, какая стратегия лучше подходит для конкретного конфликта, и побудить участников использовать именно её. Ниже мы подробно разберём пять стратегий и посмотрим, в каких ситуациях их стоит применять.</p> <p><b>Уход.</b> Стратегию используют те, кто</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>не готов вовлекаться в конфликт и сотрудничать с оппонентом. Выбирая уход, участник отказывается от достижения целей — как своих, так и коллеги. Эту стратегию стоит выбирать, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• проблема тривиальная или существуют более важные проблемы;</li> <li>• участник хочет, чтобы эмоции остыли, а оппонент пересмотрел точку зрения;</li> <li>• шанса разрешить конфликт нет.</li> </ul> <p>Уступчивость. В отличие от ухода, эта стратегия требует учитывать интересы другой стороны и сотрудничать с ней. Выбирая уступки, участник жертвует собственными интересами в пользу оппонента. Уступить стоит, если:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• участник осознаёт, что он неправ;</li> <li>• предмет конфликта важнее для оппонента;</li> <li>• участник хочет сократить потери в случае поражения в конфликте.</li> </ul> <p>У этой стратегии есть риск — появление репутации «слабака» и повторение похожих ситуаций.</p> <p>Принуждение. Антоним уступчивости. В этом случае участник стремится удовлетворить собственные интересы в ущерб интересам других. Стратегию принуждения используют, если отстаиваемые решения и действия жизненно важны.</p> <p>Последствиями принуждения могут стать конфронтации в коллективе, потеря долгосрочных отношений с коллегами. Стратегия также грозит потерей авторитета, если защищаемое участником решение окажется неверным.</p> <p>Компромисс. В этом случае оппоненты должны найти решение, которое частично удовлетворит интересы обеих сторон.</p> <p>Компромисс стоит использовать, если</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>участникам конфликта нужно найти разумное решение в ограниченное время. Стратегия также подходит для временных решений.</p> <p>У этой стратегии есть минусы. Может получиться так, что ни одна из сторон не будет удовлетворена, договорённости будут краткосрочными, а участники не будут им следовать.</p> <p>Сотрудничество. Усовершенствованная версия компромисса. Эти две стратегии считаются наиболее конструктивными. Выбрав сотрудничество, участники вместе работают над решением, которое полностью удовлетворит их интересы.</p> <p>Эта стратегия используется, если сторонам необходимо истинное разрешение конфликта. Однако эта стратегия самая затратная по времени.</p> <p>Если вы знаете пять стратегий, вы можете выбрать модель поведения в конфликте. В следующем разделе мы дополним стратегии простым алгоритмом. Он поможет прийти к решению.</p> <p><b>10. Деловой этикет и его принципы</b></p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Деловой этикет - это устоявшиеся правила поведения.</p> <p>Принципы делового этикета:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Пунктуальность. Для роста связей и успешной коммуникации человеку необходимо научиться с ценностью относиться к своему и чужому времени. Приходите вовремя на совещания, переговоры и другие встречи. Большинство предпринимателей несерьёзно относятся к коммуникации с контрагентом, который не появляется на мероприятии вовремя.</li> <li>• Тактичность. В обществе нельзя забывать про чувство меры и такта во время общения. Есть темы, которые</li> </ul> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>могут вызывать негативные ассоциации. Важно не ставить партнера в неудобное положение во время беседы.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Деликатность. Во время переговоров нужно уметь слышать и слушать собеседника. На характер разговора не должны влиять национальность, политические настроения, пол и другие дискриминационные признаки. Избегайте неуважительного отношения при общении с собеседником.</li> <li>• Самообладание. Общество диктует необходимость абсолютного контроля над чувствами и эмоциями. Независимо от ситуации деловой этикет предполагает адекватную реакцию во время переговоров.</li> </ul> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Устный опрос     | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на               |

|  |  |           |
|--|--|-----------|
|  |  | практике. |
|--|--|-----------|

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ  
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ОП. 02 Основы физиологии питания, санитарии и гигиены

---

(код и наименование модуля)

профессиональной образовательной программы

---

по профессии/специальности СПО:

***43.01.01. Официант, бармен***

---

(код и наименование специальности)

по программе базовой подготовки

---

Форма обучения: очная

Казань  
2024

Фонд оценочных средств учебной дисциплины (ФОС) разработан в соответствии с:

- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 43.01.01 (100114.01) Официант, бармен, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013г. № 731 (зарегистрирован в Минюст России от 20 августа 2013г. № 29595);

- учебным планом 43.01.01 Официант, бармен среднего профессионального образования;

# **I. Паспорт комплекта фонда оценочных средств**

## **1. Область применения**

Комплект **фондов оценочных средств** (ФОС) предназначен для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, освоивших программу дисциплины «Основы физиологии питания, Санитарии и гигиены».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего и промежуточного контроля и разработан на основании программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 43.01.01 Официант, бармен.

### **2. Объекты оценивания – результаты освоения УД/МДК**

Комплект ФОС позволяет оценить следующие результаты освоения программы профессионального модуля в соответствии с ФГОС профессии/специальности 43.01.01 Официант, бармен и рабочей программой дисциплины «Основы физиологии питания, Санитарии и гигиены»:

#### **знания:**

- состав, физиологическое значение, энергетическую и пищевую ценность различных продуктов питания;
- роль питательных и минеральных веществ, витаминов, микроэлементов и воды в структуре питания;
- понятие суточной нормы потребности человека в питательных веществах;
- усвояемость пищи и факторы, влияющие на нее;
- нормы и принципы рационального сбалансированного питания для различных групп населения;
- правила личной гигиены;
- санитарные требования к торговым и производственным помещениям организаций общественного питания, инвентарю, посуде и таре;
- санитарные требования к транспортировке и хранению пищевых продуктов и процессу приготовления блюд;
- санитарные требования к реализации готовой продукции;
- санитарные требования к обслуживанию посетителей;
- классификацию моющих средств, правила их применения, условия и сроки их хранения;
- санитарно-пищевое законодательство;
- основные пищевые инфекции, отравления, глистные заболевания.

#### **умения:**

- составлять рационы питания для различных категорий потребителей;
- осуществлять санитарно-гигиенический контроль качества сырья и кулинарной продукции;
- соблюдать санитарно-гигиенические требования реализации готовой продукции;

- соблюдать санитарно-гигиенические требования хранения пищевых продуктов;
- осуществлять органолептическую оценку качества различных групп продовольственных товаров;
- соблюдать правила личной гигиены и выполнять санитарные правила;
- готовить растворы дезинфицирующих и моющих средств.

Вышеперечисленные умения, знания и практический опыт направлены на формирование у студентов следующих **профессиональных и общих компетенций**:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

ПК 1.1. Выполнять подготовку залов к обслуживанию в соответствии с его характером, типом и классом организации общественного питания.

ПК 1.2. Обслуживать потребителей организаций общественного питания всех форм собственности, различных видов, типов и классов.

ПК 1.3. Обслуживать массовые банкетные мероприятия.

ПК 1.4. Обслуживать потребителей при использовании специальных форм организации питания.

ПК 2.1. Выполнять подготовку бара, буфета к обслуживанию.

ПК 2.3. Эксплуатировать инвентарь, весоизмерительное и торгово-технологическое оборудование в процессе обслуживания.

ПК 2.5. Изготавливать определенный ассортимент кулинарной продукции.

ПК 2.7. Изготавливать смешанные напитки, в том числе коктейли, различными методами, горячие напитки

### **3. Формы контроля и оценки результатов освоения УД/МДК**

#### **Структура оценки сформированности компетенций на этапе**



**текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины**

| Контролируемые разделы | Код контролируемой компетенции                                                                                                                     | Оценочное средство  | Уровни сформированности компетенции           |                                       |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------|
| <b>МОДУЛЬ 1.</b>       | ОК 1,<br>ОК 2,<br>ОК 3,<br>ОК 4,<br>ОК 5,<br>ОК 6,<br>ОК 7,<br>ПК 1.1,<br>ПК 1.2,<br>ПК 1.3,<br>ПК 1.4,<br>ПК 2.1,<br>ПК 2.3,<br>ПК 2.5,<br>ПК 2.7 | Устный опрос        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                        | ОК 1,<br>ОК 2,<br>ОК 3,<br>ОК 4,<br>ОК 5,<br>ОК 6,<br>ОК 7,<br>ПК 1.1,<br>ПК 1.2,<br>ПК 1.3,<br>ПК 1.4,<br>ПК 2.1,<br>ПК 2.3,<br>ПК 2.5,<br>ПК 2.7 | Тестирование        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                        | <b>макс:</b>                                                                                                                                       |                     |                                               | <b>20</b>                             |
| <b>МОДУЛЬ 2.</b>       | ОК 1,<br>ОК 2,<br>ОК 3,<br>ОК 4,<br>ОК 5,<br>ОК 6,                                                                                                 | Практическая работа | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |

|                                                                       |                                                                                                                                                    |                       |                                               |                                       |
|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------|
|                                                                       | ОК 7,<br>ПК 1.1,<br>ПК 1.2,<br>ПК 1.3,<br>ПК 1.4,<br>ПК 2.1,<br>ПК 2.3,<br>ПК 2.5,<br>ПК 2.7                                                       |                       |                                               |                                       |
|                                                                       | ОК 1,<br>ОК 2,<br>ОК 3,<br>ОК 4,<br>ОК 5,<br>ОК 6,<br>ОК 7,<br>ПК 1.1,<br>ПК 1.2,<br>ПК 1.3,<br>ПК 1.4,<br>ПК 2.1,<br>ПК 2.3,<br>ПК 2.5,<br>ПК 2.7 | Защита<br>презентации | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| <b>макс:</b>                                                          |                                                                                                                                                    |                       |                                               | <b>20</b>                             |
| <b>ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b>                                           |                                                                                                                                                    |                       |                                               | <b>40</b>                             |
| За посещаемость, начисляется в рамках БРС по<br>электронному журналу: |                                                                                                                                                    |                       |                                               | <b>10</b>                             |
| <b>ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b>                                           |                                                                                                                                                    |                       |                                               | <b>50</b>                             |

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

### Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации

| Код контролируемой компетенции                                                                              | Форма оценивания                              | Уровни сформированности компетенции                                                                                       |                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7,<br>ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 2.1, ПК 2.3, ПК 2.5, ПК 2.7 | Ответ на вопросы к дифференцированному зачету | <ul style="list-style-type: none"> <li>– не аттестован</li> <li>– низкий</li> <li>– средний</li> <li>– высокий</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>0 – 14</li> <li>15 – 32</li> <li>33 – 42</li> <li>43 – 50</li> </ul> |
| <b>макс: 50 баллов</b>                                                                                      |                                               |                                                                                                                           |                                                                                                             |

### Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

| Этапы оценивания уровня сформированности компетенций                                                              | Уровни сформированности компетенций                                                                               |                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины | <ul style="list-style-type: none"> <li>Не аттестован</li> <li>Низкий</li> <li>Средний</li> <li>Высокий</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>0 – 14</li> <li>15 – 32</li> <li>33 – 42</li> <li>43 – 50</li> </ul>      |
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Не аттестован</li> <li>Низкий</li> <li>Средний</li> <li>Высокий</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>0 – 14</li> <li>15 – 32</li> <li>33 – 42</li> <li>43 – 50</li> </ul>      |
| Итоговая оценка сформированности компетенций                                                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Не аттестован</li> <li>Низкий</li> <li>Средний</li> <li>Высокий</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>50 и менее</li> <li>51 – 65</li> <li>66 – 84</li> <li>85 – 100</li> </ul> |

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

| Рейтинговая оценка | Традиционная оценка | Уровень сформированности компетенции |
|--------------------|---------------------|--------------------------------------|
| 50 и менее         | Неудовлетворительно | Не аттестован                        |
| 51 – 65            | Удовлетворительно   | Низкий уровень                       |
| 66 – 84            | Хорошо              | Средний уровень                      |
| 85 – 100           | Отлично             | Высокий уровень                      |

## II. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

| Оцениваемая компетенция                                                                                                                   | Оцениваемый индикатор | Вопросы для собеседования (устного опроса)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1, ОК 2,<br>ОК 3, ОК 4,<br>ОК 5, ОК 6,<br>ОК 7,<br>ПК 1.1,<br>ПК 1.2,<br>ПК 1.3,<br>ПК 1.4,<br>ПК 2.1,<br>ПК 2.3,<br>ПК 2.5,<br>ПК 2.7 |                       | <p>1. Физиология питания.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>Область науки физиологии живого организма. Она изучает влияние пищи на организм человека, устанавливает потребность человека в пищевых веществах, определяет оптимальные условия переваривания и усвоения пищи в организме. Овладение этими знаниями дает возможность организовать общественное питание на основе современных научных достижений. Физиология питания связана с кулинарией, ставит перед ней конкретные задачи повышения питательной ценности пищи в процессе ее приготовления. Данные физиологии лежат в основе товароведения пищевых продуктов и гигиены питания.</p> <p>2. Микробиология.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>Наука, изучающая строение, свойства и жизнедеятельность микроорганизмов. Пища является благоприятной питательной средой для развития микробов, которые своим действием могут изменить свойства и качество пищи, делая ее иногда опасной для здоровья человека. Знание основ микробиологии необходимо работникам общественного питания для правильного</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>понимания роли микробов в развитии пищевых инфекций и отравлений, а также для осуществления мер по их предупреждению.</p> <p>3. Гигиена.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>наука, изучающая влияние различных факторов внешней среды, условия жизни и труда на здоровье человека и разрабатывающая меры профилактики заболеваний, обеспечения наиболее оптимальных условий существования, сохранения здоровья и продления жизни. Гигиена питания — один из важнейших разделов гигиенической науки о рациональном питании населения. Ее задачей является разработка научно обоснованных норм питания человека, способов кулинарной обработки, хранения, перевозки и реализации продуктов.</p> <p>4. Санитария.</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Практическое осуществление гигиенических норм и правил. На предприятиях общественного питания она направлена на соблюдение строгого санитарного режима в процессе хранения и транспортирования пищевых продуктов, приготовления, реализации пищи и обслуживания потребителей. Твердые знания и строгое соблюдение правил гигиены и санитарии обеспечивают культуру обслуживания населения и выпуск продукции высокого качества.</p> <p>5. Общие понятия о пищевых веществах.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Организм человека состоит из белков (19,6 %), жиров (14,7 %), углеводов (1 %), минеральных веществ (4,9 %), воды (58,8 %). Он постоянно расходует эти вещества на образование энергии, необходимой для функционирования внутренних</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>органов, поддержания тепла и осуществления всех жизненных процессов, в том числе физической и умственной работы. Одновременно происходят восстановление и создание клеток и тканей, из которых построен организм человека, восполнение расходуемой энергии за счет веществ, поступающих с пищей. К таким веществам относят белки, жиры, углеводы, минеральные вещества, витамины, воду и другие, их называют пищевыми (или нутриентами). Следовательно, пища для организма является источником энергии и пластических (строительных) материалов.</p> <p>6. Белки. Заменяемые и незаменимые аминокислоты.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Белки — это сложные органические соединения из аминокислот, в состав которых входят углерод (50 ... 55 %), водород (6 ... 7 %), кислород (19 ... 24 %), азот (15 ... 19 %), а также могут входить фосфор, сера, железо и другие элементы.</p> <p>Белки — наиболее важные биологические вещества живых организмов. Они служат основным пластическим материалом, из которого строятся клетки, ткани и органы тела человека. Белки составляют основу гормонов, ферментов, антител и других образований, выполняющих сложные функции в жизни человека (пищеварение, рост, размножение, иммунитет и др.), способствуют нормальному обмену в организме витаминов и минеральных солей. Белки участвуют в образовании энергии, особенно в период больших энергетических затрат или при недостаточном количестве в питании углеводов и жиров, покрывая 12 % от</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>всей потребности организма в энергии. Энергетическая ценность 1 г белка составляет 4 ккал.</p> <p>К незаменимым аминокислотам относятся: лизин, триптофан, метионин, лейцин, изолейцин, валин, треонин, фенилаланин. Эти аминокислоты в организме не синтезируются и должны обязательно поступать с пищей в определенном соотношении, т. е. сбалансированными. Особенно ценны незаменимые аминокислоты триптофан, лизин, метионин, содержащиеся в основном в продуктах животного происхождения, соотношение которых в пищевом рационе должно составлять 1:3:3.</p> <p>К заменимым аминокислотам относятся: аргинин, цистин, тирозин, аланин, цистеин, глицин, пролин, оксипролин, аспарагиновая кислота, глутаминовая кислота, серин и др. Они могут синтезироваться в организме человека из других аминокислот, поступающих с белками пищи.</p> <p>7. Жиры.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Жиры — это сложные органические соединения, состоящие из глицерина и жирных кислот, в которых содержатся углерод, водород, кислород. Жиры относят к основным пищевым веществам, они являются обязательным компонентом в сбалансированном питании.</p> <p>Физиологическое значение жира многообразно. Жир входит в состав клеток и тканей как пластический материал, используется организмом как источник энергии (30 % всей потребности организма в энергии). Энергетическая ценность 1 г жира составляет 9 ккал. Жиры снабжают организм витаминами А и D,</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>биологически активными веществами (фосфолипидами, токоферолами, стеринами), придают пище сочность, вкус, повышают ее питательность, вызывая у человека чувство насыщения</p> <p>8. Распределение жира в теле человека.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/> Остаток поступившего жира после покрытия потребности организма откладывается в подкожной клетчатке в виде подкожно-жирового слоя и в соединительной ткани, окружающей внутренние органы. Как подкожный, так и внутренний жир являются основным резервом энергии (запасной жир) и используется организмом при усиленной физической работе. Подкожно-жировой слой предохраняет организм от охлаждения, а внутренний жир защищает внутренние органы брюшной полости от ударов, сотрясений и смещений. При недостатке в питании жиров наблюдается ряд нарушений со стороны центральной нервной системы, ослабевают защитные силы организма, снижается синтез белка, повышается проницаемость капилляров, замедляется рост и т.д.</p> <p>9. Классификация жирных кислот.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/> Для синтеза этого жира необходимы пищевые жиры, содержащие разнообразные жирные кислоты, которых в настоящее время известно 60. Жирные кислоты подразделяют на предельные, или насыщенные (т. е. до предела насыщенные водородом), и непредельные, или ненасыщенные. Насыщенные жирные кислоты (стеариновая, пальмитиновая, капроновая, масляная и др.) обладают невысокими биологическими свойствами, легко синтезируются в организме,</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>отрицательно влияют на жировой обмен, функцию печени, способствуют развитию атеросклероза, так как повышают содержание холестерина в крови. Эти жирные кислоты в большом количестве содержатся в животных жирах (бараньем, говяжьим) и в некоторых растительных маслах (кокосовом), обуславливая их высокую температуру плавления (40 ... 50 °С) и сравнительно низкую усвояемость (86 ... 88 %).</p> <p>Ненасыщенные жирные кислоты (олеиновая, линолевая, линоленовая, арахидоновая и др.) представляют собой биологически активные соединения, способные к окислению и присоединению водорода и других веществ. Наиболее активны из них линолевая, линоленовая и арахидоновая, называемые полиненасыщенными жирными кислотами. По своим биологическим свойствам их относят к жизненно важным веществам и называют витамином F. Они принимают активное участие в жировом и холестериновом обмене, повышают эластичность и снижают проницаемость кровеносных сосудов, предупреждают образование тромбов. Полиненасыщенные жирные кислоты в организме человека не синтезируются и должны вводиться с пищевыми жирами. Содержатся они в свином жире, подсолнечном, оливковом и кукурузном масле, жире рыб. Эти жиры имеют низкую температуру плавления и высокую усвояемость (98 %).</p> <p>Фосфатиды являются наиболее биологически активными веществами. К ним относят лецитин, кефалин и др. Они влияют на проницаемость клеточных мембран, на обмен веществ, на секрецию гормонов, процесс свертывания крови. Фосфатиды содержатся в мясе, желтке</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>яйца, печени, зернах пшеницы, ржи, ячменя, в семенах сои.</p> <p>Стерины являются составной частью жиров. В растительных жирах они представлены в виде <math>\beta</math>-стерола, эргостерола, влияющих на профилактику атеросклероза. В животных жирах стерины содержатся в виде холестерина, который обеспечивает нормальное состояние клеток, участвует в образовании половых клеток, желчных кислот, витамина D3 и т.д.</p> <p>10. Углеводы.</p> <p>Углеводы — это органические соединения, состоящие из углерода, водорода и кислорода, синтезирующиеся в растениях из углекислоты и воды под действием солнечной энергии. Углеводы, обладая способностью окисляться, служат основным источником энергии, используемой в процессе мышечной деятельности человека. Энергетическая ценность 1 г углеводов составляет 4 ккал. Они покрывают 58 % всей потребности организма в энергии. Кроме того, углеводы входят в состав клеток и тканей, содержатся в крови и в виде гликогена (животного крахмала) в печени. В организме углеводов мало (до 1 % массы тела человека). Поэтому для покрытия энергетических затрат они должны поступать с пищей постоянно.</p> <p>В случае недостатка в питании углеводов при больших физических нагрузках происходит образование энергии из запасного жира, а затем и белка организма. При избытке углеводов в питании жировой запас пополняется за счет превращения углеводов в жир, что приводит к увеличению массы человека.</p> <p>Источником снабжения организма углеводами являются растительные</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                        |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | продукты, в которых они представлены в виде моносахаридов, дисахаридов и полисахаридов |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                    | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Собеседование    | Не аттестован (Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий (Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний (Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий (Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

### Тестовые задания

| Оцениваемая компетенция                            | Оцениваемый индикатор | Тестовые вопросы                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1,<br>ОК 2,<br>ОК 3,<br>ОК 4,<br>ОК 5,<br>ОК 6, |                       | <p>1. Упорядочите этапы пищеварения:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поглощение пищи</li> <li>2. Переваривание пищи</li> <li>3. Усвоение пищи</li> <li>4. Выделение пищевых отходов</li> </ol> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие</p> |

ОК 7,  
ПК 1.1,  
ПК 1.2,  
ПК 1.3,  
ПК 1.4,  
ПК 2.1,  
ПК 2.3,  
ПК 2.5,  
ПК 2.7

цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 2 | 3 | 4 |

2. Упорядочите продукты по содержанию белка:

1. Орехи
2. Куриное мясо
3. Яйца

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 2 | 3 | 1 |

3. Упорядочите этапы приготовления пищи согласно правилам гигиены:

1. Мойка продуктов
2. Хранение остатков пищи
3. Сервировка стола
4. Готовка
5. Уборка после приготовления пищи

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 4 | 3 | 5 | 4 |

4. Упорядочите продукты по содержанию витамина С:

1. Киви
2. Апельсины

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
|   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 1 | 2 |

5. Упорядочите этапы развития пищевого отравления:

1. Профилактика повторного отравления
2. Восстановление
3. Распространение токсина по организму
4. Лечение
5. Поглощение токсина
6. Появление симптомов

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 5 | 3 | 6 | 4 | 2 | 1 |

6. Упорядочите продукты по содержанию жира:

1. Сливочное масло
2. Йогурт
3. Молоко
4. Сыр

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 4 | 3 | 2 |

7. Упорядочите этапы обработки питьевой воды:

1. Поставка потребителю
2. Дезинфекция
3. Фильтрация

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 3 | 2 | 1 |

8. Упорядочите продукты по содержанию кальция:

1. Йогурт
2. Овощи
3. Молоко
4. Мясо
5. Сыр

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | 3 | 1 | 4 | 2 |

9. Упорядочите этапы приготовления пищи согласно правилам санитарии:

- a. Мойка посуды
- b. Мойка рук

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
|   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 2 | 1 |

10. Упорядочите продукты по содержанию углеводов:

1. Хлеб
2. Рис

3. Картофель

4. Овощи

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | 4 | 2 | 1 |

11. Сопоставьте витамины с продуктами, в которых они содержатся:

1. Витамин А

2. Витамин В

3. Витамин С

4. Витамин D

5. Витамин Е

6. Витамин К

Характеристика:

А. Орехи

Б. Цитрусовые

В. Морковь

Г. Зеленые овощи

Д. Яйца

Е. Рыба.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| В | А | Б | Е | Д | Г |

12. Сопоставьте болезни с недостатком соответствующего витамина:

1. Скорбут

2. Рахит

3. Анемия

4. Бери-бери

5. Гиповитаминоз А

6. Гиповитаминоз К

Характеристика:

- A. Недостаток витамина B12
- B. Недостаток витамина А
- C. Недостаток витамина D
- D. Недостаток витамина B1
- E. Недостаток витамина К
- F. Недостаток витамина С

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| F | C | A | D | B | E |

13. Сопоставьте микроэлементы с продуктами, в которых они содержатся:

- 1. Железо
- 2. Йод
- 3. Кальций
- 4. Магний
- 5. Цинк

Характеристика:

- A. Орехи
- B. Зеленые овощи
- C. Морепродукты
- D. Мясо
- E. Молоко

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| D | C | E | B | A |

14. Сопоставьте болезни с недостатком соответствующего микроэлемента:

- 1. Анемия
- 2. Гипотиреоз
- 3. Остеопороз
- 4. Гипомагниемия
- 5. Гипоцинкемия



Характеристика:

- A. Недостаток йода
- B. Недостаток железа
- C. Недостаток цинка
- D. Недостаток магния
- E. Недостаток кальция

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| B | A | E | D | C |

15. Сопоставьте типы пищевых добавок с их функциями:

- 1. Консерванты
- 2. Антиоксиданты
- 3. Усилители вкуса и запаха
- 4. Стабилизаторы
- 5. Эмульгаторы

Характеристика:

- A. Предотвращают окисление продуктов
- B. Предотвращают порчу продуктов
- C. Стабилизируют состояние продуктов
- D. Обеспечивают однородность смесей
- E. Улучшают вкус и запах продуктов

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| B | A | E | C | D |

16. Сопоставьте типы диет с их описаниями:

- 1. Вегетарианская диета
- 2. Белковая диета
- 3. Безглютеновая диета
- 4. Низкокалорийная диета
- 5. Палео диета

Описание диеты:

- A. Основана на продуктах, доступных в эпоху палеолита
- B. Ограничивает потребление калорий

С. Основана на потреблении большого количества белка

D. Исключает продукты животного происхождения

E. Исключает продукты, содержащие глютен

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| D | C | E | B | A |

17. Сопоставьте типы жиров с продуктами, в которых они содержатся:

1. Насыщенные жиры

2. Мононенасыщенные жиры

3. Полиненасыщенные жиры

4. Транс-жиры

Описание кухни:

A. Оливковое масло

B. Рыба

C. Мясо

D. Фаст-фуд

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| C | A | B | D |

18. Сопоставьте типы углеводов с продуктами, в которых они содержатся:

1. Простые углеводы

2. Сложные углеводы

3. Пищевые волокна

Тип гостя:

A. Фрукты

B. Хлеб из цельнозерновой муки

C. Овощи

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|  |  |   |   |   |
|--|--|---|---|---|
|  |  | 1 | 2 | 3 |
|  |  |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| A | B | C |

19. Сопоставьте типы пищевых добавок с их кодами :

1. Консерванты
2. Антиоксиданты
3. Усилители вкуса и запаха
4. Стабилизаторы
5. Эмульгаторы

Тип:

- A. E100-E199
- B. E200-E299
- C. E300-E399
- D. E400-E499
- E. E600-E699

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| A | B | C | D | E |

20. Сопоставьте типы пищевых добавок с их функциями:

1. Красители
2. Ароматизаторы
3. Загустители
4. Регуляторы кислотности
5. Антифламинги

Тип гостя:

- A. Предотвращают образование пены
- B. Придают продуктам определенный цвет
- C. Регулируют уровень кислотности
- D. Придают продуктам определенный аромат
- E. Увеличивают вязкость продуктов

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |   |   |   |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|
|  |  | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |   |   |   |   |
|  |  | <b>Правильный ответ:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |   |   |   |   |
|  |  | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  | B                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | D | E | C | A |
|  |  | <p>21. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Какой витамин необходим для нормального зрения?<br/> А) Витамин А<br/> <b>Б) Витамин В</b><br/> В) Витамин С</p> <p>22. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Какой элемент является основным компонентом костей и зубов?<br/> А) Железо<br/> Б) Цинк<br/> <b>В) Кальций</b></p> <p>23. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Какой продукт содержит наибольшее количество витамина С?<br/> А) Яблоки<br/> <b>Б) Цитрусовые</b><br/> В) Бананы</p> <p>24. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Какой тип жира считается наиболее полезным для сердечно-сосудистой системы?<br/> А) Насыщенные жиры<br/> <b>Б) Ненасыщенные жиры</b><br/> В) Транс-жиры</p> <p>25. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Где происходит переваривание пищи, расщепление белков?<br/> А) в ротовой полости<br/> Б) в пищеводе<br/> <b>В) в желудке</b></p> <p>26. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Начальный этап пищеварения заключается<br/> А) в химической обработке пищи<br/> <b>Б) в механической обработке пищи</b><br/> В) в энергетических превращениях</p> <p>27. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Предмет физиология питания изучает:</p> |   |   |   |   |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>А) свойства товара</p> <p><b>Б) влияние пищи на организм человека</b></p> <p>В) кулинарную обработку пищи</p> <p>28. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Белки расщепляются:</p> <p>А) до жирных кислот</p> <p><b>Б) до аминокислот</b></p> <p>В) до дисахаридов</p> <p>29. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Какие органические вещества расщепляются до глюкозы?</p> <p>А) белки</p> <p><b>Б) углеводы</b></p> <p>В) жиры</p> <p>30. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>В каком порядке расположены органы пищеварения?</p> <p><b>А) ротовая полость – пищевод – желудок - тонкая кишка -толстая кишка-прямая кишка</b></p> <p>Б) ротовая полость-пищевод-желудок - толстая кишка - тонкая кишка- прямая кишка</p> <p>В) ротовая полость- желудок- пищевод - толстая кишка - тонкая кишка- прямая кишка</p> <p>31. Образование этой энергии происходит в результате окисления сложных органических веществ (питательных веществ организма), входящих в состав клеток, тканей и органов человека до образования более простых соединений. Расход этих питательных веществ организмом называется процессом</p> <p>Ответ _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> диссимиляция, или катаболизм.</p> <p>32. Процесс образования накопления этих питательных веществ, а следовательно, и энергии в организме, называется процессом.</p> <p>Ответ _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> ассимиляция или анаболизм.</p> <p>33. Энергия, затрачиваемая на работу внутренних органов и теплообмен, называется.</p> <p>Ответ _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Основной обмен.</p> <p>34. Для определения суточного расхода энергии человека введен ... — это соотношение общих энерготрат на все виды жизнедеятельности человека с величиной основного обмена.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> коэффициент физической активности</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>(КФА).</p> <p>35. ... — это распределение пищи в течение дня по времени, калорийности и объему, т. е. кратность приема пищи и интервалов между ними.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Режим питания.</p> <p>36. ... — наука, изучающая строение, свойства и жизнедеятельность микроорганизмов.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Микробиология</p> <p>37. ... — мельчайшие живые организмы — широко распространены в почве, воде, воздухе.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> микробы</p> <p>38. Одноклеточные или многоклеточные низшие растительные организмы, в своей жизнедеятельности нуждающиеся в готовых пищевых веществах и в доступе воздуха.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> плесневые грибы</p> <p>39. Одноклеточные неподвижные микроорганизмы. Клетки ... размером до 15 мкм бывают разной формы: круглые, овальные, палочковидные</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Дрожжи</p> <p>40. Особые инфекционные агенты, относящиеся к наиболее простым формам жизни, не имеющие клеточного строения.:</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> вирусы</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания | Критерии оценивания |
|------------------|-------------------|---------------------|
| Тестирование     | — не аттестован   | 50% и менее         |
|                  | — низкий          | 51% – 65 %          |
|                  | — средний         | 66 % – 84%          |
|                  | — высокий         | 85% – 100%          |

### Практические работы

| Оцениваемая компетенция                                                                                                                   | Оцениваемый индикатор | Практическая работа                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------|
| ОК 1, ОК 2,<br>ОК 3, ОК 4,<br>ОК 5, ОК 6,<br>ОК 7,<br>ПК 1.1,<br>ПК 1.2,<br>ПК 1.3,<br>ПК 1.4,<br>ПК 2.1,<br>ПК 2.3,<br>ПК 2.5,<br>ПК 2.7 |                       | 1. Практическая работа № 3. Этапы пищеварения. Заполните Таблицу 1. |

Таблица 1.

| Название этапа           | Краткая характеристика |
|--------------------------|------------------------|
| Ротовая полость          | .....                  |
| Слюна                    |                        |
| Пищевод                  |                        |
| Желудок                  |                        |
| Двенадцатиперстная кишка |                        |
| Поджелудочная железа     |                        |
| Печень                   |                        |
| Тонкий кишечник          |                        |

**Правильный ответ:**

Таблица 1.

| Название этапа  | Краткая характеристика                                                                                                                                                      |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ротовая полость | это начальный отдел пищеварительного аппарата. С помощью зубов, языка и мышц щек пища подвергается первоначальной механической переработке, а с помощью слюны — химической. |
| Слюна           | пищеварительный сок слабощелочной реакции, вырабатываемый тремя парами слюнных желез                                                                                        |

|                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                          | (околоушными, подъязычными, подчелюстными) и поступающий в ротовую полость по протокам. Кроме того, слюна выделяется слюнными железами губ, щек и языка. Всего за сутки вырабатывается около 1 л слюны разной консистенции: густая слюна выделяется для переваривания жидкой пищи, жидкая — для сухой пищи. В слюне содержатся ферменты: амилаза, или птиалин, который расщепляет частично крахмал до мальтозы, фермент мальтаза, расщепляющий мальтозу до глюкозы, и фермент лизоцим, обладающий антимикробным действием. |
| Пищевод                  | мышечная трубка длиной 25 ... 30 см, по которой благодаря сокращению мускулатуры пищевой комок передвигается к желудку за 1 ... 9 с в зависимости от консистенции пищи.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Желудок                  | самая широкая часть пищеварительного тракта — представляет собой полый орган, состоящий из входа, дна, тела и выхода. Входное и выходное отверстия закрываются мышечным валиком (жомом). Объем желудка взрослого человека составляет около 2 л, но может увеличиваться до 5 л. Внутренняя слизистая оболочка желудка собрана в складки, что увеличивает ее поверхность. В толще слизистой оболочки размещено до 25 млн желез, вырабатывающих желудочный сок и слизь.                                                       |
| Двенадцатиперстная кишка | пищевая масса подвергается активному воздействию пищеварительных соков поджелудочной железы, печени и слизистой оболочки самой кишки.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Поджелудочная железа     | пищеварительный орган, состоит из клеток, образующих дольки, которые имеют выводные протоки, соединяющиеся в общий проток. По этому протоку пищеварительный сок поджелудочной железы поступает в двенадцатиперстную кишку (до 0,8 л в сутки).                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Печень                   | крупная железа массой до 1,5 ... 2 кг, состоящая из клеток, вырабатывающих желчь до 1 л в сутки. Ж е л ч ь — жидкость от светло-желтого до темно-зеленого цвета, слабощелочной реакции, активизирует фермент липазу поджелудочного и кишечного сока, эмульгирует жиры, способствует всасыванию жирных кислот, усиливает движение (перистальтику) кишечника, подавляет гнилостные процессы в кишечнике.                                                                                                                     |
| Тонкий кишечник          | Длина тонкого кишечника составляет 5 ... 6 м. В нем завершается процесс пищеварения благодаря соку поджелудочной железы, желчи и кишечному соку,                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |



|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                  | <p>выделяемому железами слизистой оболочки кишечника (до 2 л в сутки).</p> <p>Кишечный сок представляет собой мутноватую жидкость щелочной реакции, в состав которой входят слизь и ферменты: полипептидазы и дипептидазы, расщепляющие (гидролизующие) полипептиды до аминокислот; липаза, расщепляющая жиры до глицерина и жирных кислот; амилаза и мальтаза, переваривающие крахмал и мальтозу до глюкозы; сахараза, расщепляющая сахарозу до глюкозы и фруктозы; лактаза, расщепляющая лактозу до глюкозы и галактозы.</p>                                          |
| Толстый кишечник | <p>В толстый кишечник длиной до 1 м поступают непереваренные остатки пищи. Незначительное количество желез толстого кишечника выделяет малоактивный пищеварительный сок, который частично продолжает переваривание пищевых веществ.</p> <p>В толстых кишках содержится большое количество бактерий, вызывающих брожение остатков углеводов, гниение остатков белка и частичное расщепление клетчатки. При этом образуется ряд вредных для организма ядовитых веществ (индол, скатол, фенол, крезол), которые всасываются в кровь, а затем обезвреживаются в печени.</p> |

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания    | Уровни оценивания                    | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Практические работы | Не аттестован (Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы. |
|                     | Низкий (Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с                                                                       |

|  |                      |                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                      | ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.                                                                                                                                                                                                   |
|  | Средний<br>(Хорошо)  | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.                                       |
|  | Высокий<br>(Отлично) | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время. |

### **Темы презентаций**

#### **Основы физиологии питания, санитарии и гигиены**

1. Физиология пищеварения.
2. Питательные вещества и их роль.
3. Гигиена питания.
4. Санитария и гигиена в общественных местах.
5. Заболевания, связанные с пищей.
6. Диетотерапия.
7. Питание в разные возрастные периоды.
8. Спортивное питание.
9. Экологические аспекты питания.
10. Питание и иммунитет.

### **Требования к оформлению презентаций**

1. Соблюдайте единый стиль оформления;
2. Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации;
3. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текст, рисунки).
4. На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовков, один для текста;
5. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Предпочтительнее, если фон светлый, а текст темный;

6. Обратите особое внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).

7. Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде;

8. Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.

9. Размер заголовка не менее 24 пунктов, остальной информации не менее 18 пунктов;

10. Не более двух - трех типов шрифтов в одной презентации;

11. Для выделения информации использовать начертание: полужирный шрифт, курсив или подчеркивание.

12. Первый слайд – это титульный слайд, на котором представлены: сверху полное наименование ОУ, название работы по центру; ФИО автора после названия работы справа.

13. На последнем слайде указывается: источники, список литературы, глоссарий и т.д.

14. Оптимальный объем. Объем презентации не должен быть менее 8-10 слайдов и не более 20 слайдов. Зрительный ряд из большого числа слайдов вызывает утомление, отвлекает от сути рассматриваемой темы. Исключения составляют презентации, предназначенные для длительной демонстрации ознакомительного характера с большим количеством визуального материала. В этом случае объем презентации - из расчета не менее чем 1 мин. на один слайд, а на слайды, содержащие ключевые моменты и основополагающие понятия - по 2 мин.

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Презентация      | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе                                                                |

|  |                      |                                                                                                                                                             |
|--|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                      | серьезных ошибок.                                                                                                                                           |
|  | Высокий<br>(Отлично) | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике. |

### III. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ УД/МКД

| Оцениваемая компетенция                                                                                                                   | Оцениваемый индикатор | Вопросы для промежуточной аттестации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1, ОК 2,<br>ОК 3, ОК 4,<br>ОК 5, ОК 6,<br>ОК 7,<br>ПК 1.1,<br>ПК 1.2,<br>ПК 1.3,<br>ПК 1.4,<br>ПК 2.1,<br>ПК 2.3,<br>ПК 2.5,<br>ПК 2.7 |                       | <p>1. Физиология питания.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>Область науки физиологии живого организма. Она изучает влияние пищи на организм человека, устанавливает потребность человека в пищевых веществах, определяет оптимальные условия переваривания и усвоения пищи в организме. Овладение этими знаниями дает возможность организовать общественное питание на основе современных научных достижений. Физиология питания связана с кулинарией, ставит перед ней конкретные задачи повышения питательной ценности пищи в процессе ее приготовления. Данные физиологии лежат в основе товароведения пищевых продуктов и гигиены питания.</p> <p>2. Микробиология.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>Наука, изучающая строение, свойства и жизнедеятельность микроорганизмов. Пища является благоприятной питательной средой для развития микробов, которые своим действием могут изменить свойства и качество пищи, делая ее иногда опасной для здоровья человека. Знание основ микробиологии необходимо работникам общественного питания для правильного понимания роли микробов в развитии</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>пищевых инфекций и отравлений, а также для осуществления мер по их предупреждению.</p> <p>3. Гигиена.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>наука, изучающая влияние различных факторов внешней среды, условия жизни и труда на здоровье человека и разрабатывающая меры профилактики заболеваний, обеспечения наиболее оптимальных условий существования, сохранения здоровья и продления жизни. Гигиена питания — один из важнейших разделов гигиенической науки о рациональном питании населения. Ее задачей является разработка научно обоснованных норм питания человека, способов кулинарной обработки, хранения, перевозки и реализации продуктов.</p> <p>4. Санитария.</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Практическое осуществление гигиенических норм и правил. На предприятиях общественного питания она направлена на соблюдение строгого санитарного режима в процессе хранения и транспортирования пищевых продуктов, приготовления, реализации пищи и обслуживания потребителей. Твердые знания и строгое соблюдение правил гигиены и санитарии обеспечивают культуру обслуживания населения и выпуск продукции высокого качества.</p> <p>5. Общие понятия о пищевых веществах.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Организм человека состоит из белков (19,6 %), жиров (14,7 %), углеводов (1 %), минеральных веществ (4,9 %), воды (58,8 %). Он постоянно расходует эти вещества на образование энергии, необходимой для функционирования внутренних органов, поддержания тепла и осуществления всех жизненных</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>процессов, в том числе физической и умственной работы. Одновременно происходят восстановление и создание клеток и тканей, из которых построен организм человека, восполнение расходуемой энергии за счет веществ, поступающих с пищей. К таким веществам относят белки, жиры, углеводы, минеральные вещества, витамины, воду и другие, их называют пищевыми (или нутриентами). Следовательно, пища для организма является источником энергии и пластических (строительных) материалов.</p> <p>6. Белки. Заменяемые и незаменимые аминокислоты.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Белки — это сложные органические соединения из аминокислот, в состав которых входят углерод (50 ... 55 %), водород (6 ... 7 %), кислород (19 ... 24 %), азот (15 ... 19 %), а также могут входить фосфор, сера, железо и другие элементы.</p> <p>Белки — наиболее важные биологические вещества живых организмов. Они служат основным пластическим материалом, из которого строятся клетки, ткани и органы тела человека. Белки составляют основу гормонов, ферментов, антител и других образований, выполняющих сложные функции в жизни человека (пищеварение, рост, размножение, иммунитет и др.), способствуют нормальному обмену в организме витаминов и минеральных солей. Белки участвуют в образовании энергии, особенно в период больших энергетических затрат или при недостаточном количестве в питании углеводов и жиров, покрывая 12 % от всей потребности организма в энергии.</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Энергетическая ценность 1 г белка составляет 4 ккал.</p> <p>К незаменимым аминокислотам относятся: лизин, триптофан, метионин, лейцин, изолейцин, валин, треонин, фенилаланин. Эти аминокислоты в организме не синтезируются и должны обязательно поступать с пищей в определенном соотношении, т. е. сбалансированными. Особенно ценны незаменимые аминокислоты триптофан, лизин, метионин, содержащиеся в основном в продуктах животного происхождения, соотношение которых в пищевом рационе должно составлять 1:3:3.</p> <p>К заменимым аминокислотам относятся: аргинин, цистин, тирозин, аланин, цистеин, глицин, пролин, оксипролин, аспарагиновая кислота, глутаминовая кислота, серин и др. Они могут синтезироваться в организме человека из других аминокислот, поступающих с белками пищи.</p> <p>7. Жиры.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Жиры — это сложные органические соединения, состоящие из глицерина и жирных кислот, в которых содержатся углерод, водород, кислород. Жиры относят к основным пищевым веществам, они являются обязательным компонентом в сбалансированном питании.</p> <p>Физиологическое значение жира многообразно. Жир входит в состав клеток и тканей как пластический материал, используется организмом как источник энергии (30 % всей потребности организма в энергии). Энергетическая ценность 1 г жира составляет 9 ккал. Жиры снабжают организм витаминами А и D, биологически активными веществами</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>(фосфолипидами, токоферолами, стеринами), придают пище сочность, вкус, повышают ее питательность, вызывая у человека чувство насыщения</p> <p>8. Распределение жира в теле человека.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Остаток поступившего жира после покрытия потребности организма откладывается в подкожной клетчатке в виде подкожно-жирового слоя и в соединительной ткани, окружающей внутренние органы. Как подкожный, так и внутренний жир являются основным резервом энергии (запасной жир) и используется организмом при усиленной физической работе. Подкожно-жировой слой предохраняет организм от охлаждения, а внутренний жир защищает внутренние органы брюшной полости от ударов, сотрясений и смещений. При недостатке в питании жиров наблюдается ряд нарушений со стороны центральной нервной системы, ослабевают защитные силы организма, снижается синтез белка, повышается проницаемость капилляров, замедляется рост и т.д.</p> <p>9. Классификация жирных кислот.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Для синтеза этого жира необходимы пищевые жиры, содержащие разнообразные жирные кислоты, которых в настоящее время известно 60. Жирные кислоты подразделяют на предельные, или насыщенные (т. е. до предела насыщенные водородом), и непредельные, или ненасыщенные. Насыщенные жирные кислоты (стеариновая, пальмитиновая, капроновая, масляная и др.) обладают невысокими биологическими свойствами, легко синтезируются в организме, отрицательно влияют на</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>жировой обмен, функцию печени, способствуют развитию атеросклероза, так как повышают содержание холестерина в крови. Эти жирные кислоты в большом количестве содержатся в животных жирах (бараньем, говяжьим) и в некоторых растительных маслах (кокосовом), обуславливая их высокую температуру плавления (40 ... 50 °С) и сравнительно низкую усвояемость (86 ... 88 %).</p> <p>Ненасыщенные жирные кислоты (олеиновая, линолевая, линоленовая, арахидоновая и др.) представляют собой биологически активные соединения, способные к окислению и присоединению водорода и других веществ. Наиболее активны из них линолевая, линоленовая и арахидоновая, называемые полиненасыщенными жирными кислотами. По своим биологическим свойствам их относят к жизненно важным веществам и называют витамином F. Они принимают активное участие в жировом и холестериновом обмене, повышают эластичность и снижают проницаемость кровеносных сосудов, предупреждают образование тромбов. Полиненасыщенные жирные кислоты в организме человека не синтезируются и должны вводиться с пищевыми жирами. Содержатся они в свином жире, подсолнечном, оливковом и кукурузном масле, жире рыб. Эти жиры имеют низкую температуру плавления и высокую усвояемость (98 %).</p> <p>Фосфатиды являются наиболее биологически активными веществами. К ним относят лецитин, кефалин и др. Они влияют на проницаемость клеточных мембран, на обмен веществ, на секрецию гормонов, процесс свертывания крови. Фосфатиды содержатся в мясе, желтке</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>яйца, печени, зернах пшеницы, ржи, ячменя, в семенах сои.</p> <p>Стерины являются составной частью жиров. В растительных жирах они представлены в виде <math>\beta</math>-стерола, эргостерола, влияющих на профилактику атеросклероза. В животных жирах стерины содержатся в виде холестерина, который обеспечивает нормальное состояние клеток, участвует в образовании половых клеток, желчных кислот, витамина D3 и т.д.</p> <p>10. Углеводы.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Углеводы — это органические соединения, состоящие из углерода, водорода и кислорода, синтезирующиеся в растениях из углекислоты и воды под действием солнечной энергии. Углеводы, обладая способностью окисляться, служат основным источником энергии, используемой в процессе мышечной деятельности человека. Энергетическая ценность 1 г углеводов составляет 4 ккал. Они покрывают 58 % всей потребности организма в энергии. Кроме того, углеводы входят в состав клеток и тканей, содержатся в крови и в виде гликогена (животного крахмала) в печени. В организме углеводов мало (до 1 % массы тела человека). Поэтому для покрытия энергетических затрат они должны поступать с пищей постоянно.</p> <p>В случае недостатка в питании углеводов при больших физических нагрузках происходит образование энергии из запасного жира, а затем и белка организма. При избытке углеводов в питании жировой запас пополняется за счет превращения углеводов в жир, что приводит к увеличению массы человека. Источником снабжения организма углеводами являются</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>растительные продукты, в которых они представлены в виде моносахаридов, дисахаридов и полисахаридов.</p> <p>11. Моносахариды. Классификация моносахаридов.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Моносахариды — самые простые углеводы, сладкие на вкус, растворимые в воде. К ним относят глюкозу, фруктозу, галактозу и маннозу.</p> <p>Глюкоза содержится во многих плодах и ягодах (виноград) и образуется в организме при расщеплении дисахаридов и крахмала пищи. Она быстро и легко из кишечника всасывается в кровь и используется организмом как источник энергии, для образования гликогена в печени, для питания тканей мозга, мышц и поддержания необходимого уровня сахара в крови.</p> <p>Фруктоза, обладая теми же свойствами, что и глюкоза, более благоприятна для организма человека. Она втрое слаще глюкозы и вдвое сахарозы, что позволяет, не снижая уровня сладости пищи, употреблять меньше сахаров, а это необходимо при заболевании сахарным диабетом и тучности. Фруктоза не повышает содержания сахара в крови, так как в кишечнике медленно всасывается в кровь, в печени быстро превращается в гликоген, легко вовлекается в обменные процессы. Содержится фруктоза в меде, яблоках, грушах, арбузе, смородине и т. п.</p> <p>Галактоза в свободном виде в пищевых продуктах не встречается, является составной частью молочного сахара (лактозы), обладает слабо выраженным сладким вкусом. Как и фруктоза, благоприятна для организма, не повышает содержание сахара в крови.</p> <p>Манноза содержится во фруктах.</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>12. Дисахариды. Классификация дисахаридов.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Дисахариды — это углеводы, сладкие на вкус, растворимые в воде. К ним относят сахарозу, лактозу и мальтозу, которые расщепляются в организме человека на две молекулы моносахаридов с образованием из сахарозы — глюкозы и фруктозы, из лактозы — глюкозы и галактозы, из мальтозы — двух молекул глюкозы.</p> <p>Сахарозу (свекловичный сахар) человек употребляет в основном в виде сахара, в котором ее 99,9 %, кроме того, она содержится в свекле, моркови, сливах, абрикосах, бананах.</p> <p>Лактоза (молочный сахар) в организм поступает с молоком и молочными продуктами, благоприятно действует на жизнедеятельность молочнокислых бактерий в кишечнике, подавляя тем самым развитие гнилостных микробов.</p> <p>Мальтоза (солодовый сахар) в природных пищевых продуктах не содержится. В организме человека в процессе пищеварения мальтоза образуется как промежуточное вещество при гидролизе крахмала до глюкозы.</p> <p>Моно- и дисахариды легко усваиваются организмом и быстро покрывают энергетические затраты человека при усиленных физических нагрузках. Избыточное потребление простых углеводов может привести к повышению содержания сахара в крови, следовательно, к отрицательному действию на функцию поджелудочной железы, к развитию атеросклероза и ожирению.</p> <p>13. Полисахариды. Классификация полисахаридов.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Полисахариды — это сложные углеводы, состоящие из многих молекул глюкозы, не растворимые в воде, обладают несладким вкусом. К ним относят крахмал, гликоген, клетчатку и инулин.</p> <p>Крахмал в организме человека под действием ферментов пищеварительных соков расщепляется до глюкозы, постепенно удовлетворяя потребность организма в энергии на длительный период. Благодаря крахмалу многие продукты, содержащие его (хлеб, крупы, макаронные изделия, картофель), вызывают у человека чувство насыщения.</p> <p>Гликоген поступает в организм человека в малых дозах, так как он содержится в небольших количествах в пище животного происхождения (печени, мясе). В процессе пищеварения гликоген пищи расщепляется до глюкозы. В организме человека гликоген образуется из глюкозы и накапливается в печени в качестве запасного энергетического материала.</p> <p>При снижении содержания сахара в крови гликоген превращается в глюкозу, тем самым поддерживается постоянное содержание его на необходимом уровне (80 ... 120 мг%, или 4,4 ... 5,5 ммоль/л) в крови.</p> <p>Клетчатка, или целлюлоза, в организме человека не переваривается из-за отсутствия в пищеварительных соках фермента целлюлозы, относится к пищевым волокнам (неперевариваемые части пищи), проходя по органам пищеварения, стимулирует перистальтику кишечника, выводит из организма холестерин, создает условия для развития полезных бактерий, способствуя тем самым лучшему пищеварению и усвоению пищи. Содержится клетчатка во всех</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>растительных продуктах (от 0,5 до 3 %). Инулин в организме человека в процессе пищеварения расщепляется до фруктозы, которая не повышает содержание сахара в крови и быстро превращается в гликоген. Содержится инулин в топинамбуре, в корне цикория, которые особенно рекомендуют больным сахарным диабетом.</p> <p>14. Витамин. Классификация витаминов.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Витамины — это низкомолекулярные органические вещества различной химической природы, выполняющие роль биологических регуляторов жизненных процессов в организме человека. Витамины участвуют в нормализации обмена веществ, в образовании ферментов, гормонов, стимулируют рост, развитие, выздоровление организма. Они имеют большое значение в формировании костной ткани (витамин D), кожного покрова (витамин A), соединительной ткани (витамин C), в развитии плода (витамин E), в процессе кроветворения (витамины B9 и B12) и т. д.</p> <p>Впервые витамины были обнаружены в пищевых продуктах в 1880 г. русским ученым Н. И. Луниным, который, вскармливая натуральной и искусственной пищей подопытных животных, убедился в существовании этих жизненно важных веществ. Свое название витамины получили от латинских слов «вита» (жизнь) и «амины» — химическое соединение NH<sub>2</sub>, которое было обнаружено польским ученым К. Функом в 1911 г. Большой вклад в развитие витаминологии (науки о витаминах) внесли российские ученые под руководством Б. А. Лаврова и А. В.</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Палладина.</p> <p>В настоящее время открыто более 30 видов витаминов, каждый из которых имеет химическое название и многие из них — буквенное обозначение латинского алфавита, например С — аскорбиновая кислота, В1 — тиамин и т. д.</p> <p>Некоторые витамины в организме не синтезируются и не откладываются в запас, поэтому должны обязательно вводиться с пищей (витамины В1, Р и С). Часть витаминов может синтезироваться в организме (витамины В2, В6, В9, К и РР). Отсутствие витаминов в питании вызывает заболевание под общим названием авитаминозы. При недостаточном потреблении витаминов с пищей возникают гиповитаминозы, которые проявляются в виде раздражительности, бессонницы, слабости, снижения трудоспособности и сопротивляемости к инфекционным заболеваниям. Избыточное потребление витаминов А и Д в виде аптечных препаратов приводит к отравлению организма, называемому гипервитаминозом.</p> <p>Витамины содержатся почти во всех пищевых продуктах. Однако некоторые продукты для повышения их пищевой ценности подвергают искусственной витаминизации: молоко, кефир, сливочное масло, кондитерские изделия, муку и др.</p> <p>В зависимости от растворимости все витамины делят на: водорастворимые (С, Р, В1, В2, В6, В9, В12, РР, Н и др.); жирорастворимые (А, Д, Е и К). Существуют витаминоподобные вещества — F, U, холин, В15 (пангамовая кислота) и др.</p> <p>Витамин С (аскорбиновая кислота)</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>играет большую роль в окислительно-восстановительных процессах организма, влияет на обмен веществ. Недостаток этого витамина снижает сопротивляемость организма к различным заболеваниям. Отсутствие его приводит к заболеванию цингой. Суточная норма потребления витамина составляет 70 ... 100 мг. Он содержится во всех растительных продуктах, особенно его много в шиповнике, черной смородине, красном перце, зелени петрушки, укропе.</p> <p>Витамин Р (биофлавоноид) укрепляет капилляры и снижает проницаемость кровеносных сосудов. Он содержится в тех же продуктах, что и витамин С. Суточная норма потребления витамина составляет 35 ... 50 мг.</p> <p>Витамин В1 (тиамин) регулирует деятельность нервной системы, участвует в обмене веществ, особенно углеводном. В случае недостатка этого витамина отмечается расстройство нервной системы, а при отсутствии возникает болезнь бери-бери (проявляется полиневритами, сердечно-сосудистыми расстройствами, отеками). Суточная норма потребления витамина составляет 1,1 ... 2,1 мг, в среднем 1,5 мг в сутки. Содержится витамин в пище животного и растительного происхождения, особенно в продуктах из зерна, в дрожжах, печени, свинине.</p> <p>Витамин В2 (рибофлавин) участвует в обмене веществ, влияет на рост, зрение. При недостатке витамина снижается функция желудочной секреции, зрение, ухудшается состояние кожи. Суточная норма потребления витамина составляет 1,3 ... 2,4 мг, в среднем 1,8 мг. Содержится витамин в дрожжах, хлебе,</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>гречневой крупе, молоке, мясе, рыбе, овощах, фруктах.</p> <p>Витамин В6 (пиридоксин) участвует в обмене веществ. При недостатке этого витамина в пище отмечаются расстройства нервной системы, изменения состояния кожи, сосудов. Суточная норма потребления витамина составляет 1,8 ... 2,2 мг. Он содержится во многих пищевых продуктах. При сбалансированном питании организм получает достаточное количество этого витамина.</p> <p>Витамин В9 (фолиевая кислота) принимает участие в кроветворении и обмене веществ в организме человека. При недостатке этого витамина развивается малокровие. Суточная норма потребления витамина составляет 0,2 мг. Он содержится в листьях салата, шпината, петрушки, зеленом луке.</p> <p>Витамин В12 (цианокобаламин) имеет большое значение в кроветворении, обмене веществ. При недостатке этого витамина у людей развивается злокачественное малокровие. Суточная норма потребления витамина составляет 0,003 мг. Он содержится только в пище животного происхождения: мясе, печени, молоке, яйцах.</p> <p>Витамин РР (никотиновая кислота) входит в состав некоторых ферментов, участвует в обмене веществ. Недостаток этого витамина вызывает утомляемость, слабость, раздражительность. При его отсутствии возникает болезнь пеллагра («шершавая кожа»). Суточная норма потребления витамина составляет 14...28 мг, в среднем 20 мг. Содержится витамин РР во многих продуктах растительного и животного происхождения, может синтезироваться в организме человека из аминокислоты триптофан.</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Витамин Н (биотин) выполняет коферментные функции в биохимических реакциях организма. Содержится в печени, яичном желтке, пшеничной муке, цветной капусте. Суточная норма потребления витамина составляет 0,15 ... 0,3 мг.</p> <p>Витамин А (ретинол) способствует росту и развитию скелета, влияет на зрение, кожу и слизистую оболочку, повышает сопротивляемость организма к инфекционным заболеваниям. При недостатке его замедляется рост, слабеет зрение, выпадают волосы.</p> <p>Он содержится в продуктах животного происхождения: рыбьем жире, печени, яйцах, молоке, мясе. В растительных продуктах желто-оранжевого цвета (морковь, помидоры, тыква) есть провитамин А — каротин, который в организме человека превращается в витамин А в присутствии жира пищи. Суточная норма потребления витамина составляет 1 000 мкг, а каротина — 3 ... 5 мг.</p> <p>Витамин D (кальциферол) принимает участие в образовании костной ткани, стимулирует рост. При недостатке этого витамина у детей развивается рахит, а у взрослых изменяется костная ткань.</p> <p>Витамин D синтезируется из провитамина, имеющегося в коже, под воздействием ультрафиолетовых лучей. Он содержится в рыбе, говяжьей печени, сливочном масле, молоке, яйцах. Суточная норма потребления витамина составляет 0,0025 мг.</p> <p>Витамин Е (токоферол) участвует в работе желез внутренней секреции, влияет на процессы размножения и нервную систему. Норма потребления в среднем 10 мг в сутки. Много его в растительных маслах злаков. Витамин Е предохраняет растительные жиры от</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>окисления, в производстве растительных масел используется как антиокислитель жира.</p> <p>Витамин К (филлохинон) действует на свертываемость крови. Суточная норма потребления витамина составляет 2 мг. Содержится в зеленых листьях салата, шпината, крапивы. Этот витамин синтезируется в кишечнике человека.</p> <p>Витамин F (линолевая, линоленовая, арахидоновая жирные кислоты) участвует в жировом и холестеринном обмене. Суточная норма потребления витамина составляет 5 ... 8 г. Содержится в свином сале, растительном масле.</p> <p>Витамин U (метилметионин) действует на восстановление поврежденной слизистой оболочки желудочно-кишечного тракта, способствует заживлению язв желудка и двенадцатиперстной кишки. Содержится в соке свежей капусты.</p> <p>Холин участвует в обмене белков и жиров в организме. Отсутствие холина способствует поражению почек и печени. Суточная норма потребления витамина составляет 500 ... 1 000 мг. Он содержится в печени, мясе, яйцах, молоке, зерне.</p> <p>Витамин B15 (пангамовая кислота) оказывает действие на работу сердечно-сосудистой системы и окислительные процессы в организме. Суточная норма потребления витамина составляет 2 мг. Он содержится в дрожжах, печени, рисовых отрубях.</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания | Критерии оценивания |
|------------------|-------------------|---------------------|
|------------------|-------------------|---------------------|

|                 |                                         |                                                                                                                                                                 |
|-----------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Устный<br>опрос | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                 | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                 | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                 | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ  
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ОП.03 Товароведение пищевых продуктов

---

(код и наименование модуля)

профессиональной образовательной программы

---

по профессии/специальности СПО:

***43.01.01 Официант, бармен***

---

(код и наименование специальности)

по программе базовой подготовки

---

Форма обучения: очная

Казань  
2024

Фонд оценочных средств учебной дисциплины (ФОС) разработан в соответствии с:

– Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 43.01.01 (100114.01) Официант, бармен, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013г. № 731 (зарегистрирован в Минюст России от 20 августа 2013г. № 29595);

- учебным планом 43.01.01 Официант, бармен среднего профессионального образования;

# **I. Паспорт комплекта фонда оценочных средств**

## **1. Область применения**

Комплект **фондов оценочных средств** (ФОС) предназначен для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, освоивших программу дисциплины «Товароведение пищевых продуктов».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего и промежуточного контроля и разработан на основании программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 43.01.01 Официант, бармен.

### **2. Объекты оценивания – результаты освоения УД/МДК**

Комплект ФОС позволяет оценить следующие результаты освоения программы профессионального модуля в соответствии с ФГОС профессии/специальности 43.01.01 Официант, бармен и рабочей программой дисциплины «Товароведение пищевых продуктов»:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- владеть методами оценки качества пищевых продуктов;
- определять качество основных групп товаров;
- давать краткую товароведную характеристику основных групп товаров;

– В результате освоения дисциплины обучающийся должен **знать**:

- методы оценки качества пищевых продуктов;
- товароведную характеристику основных групп товаров.

Вышеперечисленные умения, знания и практический опыт направлены на формирование у студентов следующих **профессиональных и общих компетенций**:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность <\*>, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

ПК 1.2. Обслуживать потребителей организаций общественного питания всех форм собственности, различных видов, типов и классов.

ПК 2.1. Выполнять подготовку бара, буфета к обслуживанию.

ПК 2.2. Обслуживать потребителей бара, буфета.

### 3. Формы контроля и оценки результатов освоения УД/МДК

#### Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

| Контролируе<br>мые разделы | Код<br>контроли<br>руемой<br>компетен<br>ции                               | Оценочное<br>средство    | Уровни сформированности<br>компетенции        |                         |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------|
| МОДУЛЬ 1.<br>3 СЕМЕСТР     | ОК 1.; ОК 2.; ОК 3.; ОК 4.; ОК 5.; ОК 6.; ОК 7.; ПК 1.2.; ПК 2.1.; ПК 2.2. | Устный<br>опрос          | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее               |
|                            |                                                                            |                          |                                               | 5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| МОДУЛЬ 2.<br>3 СЕМЕСТР     | ОК 1.; ОК 2.; ОК 3.; ОК 4.; ОК 5.; ОК 6.; ОК 7.; ПК 1.2.; ПК 2.1.; ПК 2.2. | Тестирова-<br>ние        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее               |
|                            |                                                                            |                          |                                               | 5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| макс:                      |                                                                            |                          |                                               | 20                      |
| МОДУЛЬ 1.<br>4 СЕМЕСТР     | ОК 1.; ОК 2.; ОК 3.; ОК 4.; ОК 5.; ОК 6.; ОК 7.; ПК 1.2.; ПК 2.1.; ПК 2.2. | Практичес-<br>кая работа | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее               |
|                            |                                                                            |                          |                                               | 5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| МОДУЛЬ 2.<br>4 СЕМЕСТР     | ОК 1.; ОК 2.; ОК 3.; ОК 4.; ОК 5.; ОК 6.;                                  | Защита<br>презентации    | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее               |
|                            |                                                                            |                          |                                               | 5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |



|                                                                       |                                           |  |  |           |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|--|--|-----------|
|                                                                       | ОК 7.; ПК<br>1.2.; ПК<br>2.1.; ПК<br>2.2. |  |  |           |
| <b>макс:</b>                                                          |                                           |  |  | <b>20</b> |
| <b>ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b>                                           |                                           |  |  | <b>40</b> |
| За посещаемость, начисляется в рамках БРС по<br>электронному журналу: |                                           |  |  | <b>10</b> |
| <b>ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b>                                           |                                           |  |  | <b>50</b> |

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи зачета.

### **Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации**

| Код контролируемой компетенции                                             | Форма оценивания                              | Уровни сформированности компетенции |         |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| ОК 1.; ОК 2.; ОК 3.; ОК 4.; ОК 5.; ОК 6.; ОК 7.; ПК 1.2.; ПК 2.1.; ПК 2.2. | Ответ на вопросы к дифференцированному зачету | – не аттестован                     | 0 – 14  |
|                                                                            |                                               | – низкий                            | 15 – 32 |
|                                                                            |                                               | – средний                           | 33 – 42 |
|                                                                            |                                               | – высокий                           | 43 – 50 |
| макс: 50 баллов                                                            |                                               |                                     |         |

### **Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

| Этапы оценивания уровня сформированности компетенций                                          | Уровни сформированности компетенций |         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе | Не аттестован                       | 0 – 14  |
|                                                                                               | Аттестован                          | 15 – 32 |

|                                                                              |                                               |                                              |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------|
| изучения дисциплины                                                          | Низкий<br>Средний<br>Высокий                  | 33 – 42<br>43 – 50                           |
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации | Не аттестован<br>Низкий<br>Средний<br>Высокий | 0 – 14<br>15 – 32<br>33 – 42<br>43 – 50      |
| Итоговая оценка сформированности компетенций                                 | Не аттестован<br>Низкий<br>Средний<br>Высокий | 50 и менее<br>51 – 65<br>66 – 84<br>85 – 100 |

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

| Рейтинговая оценка | Традиционная оценка | Уровень сформированности компетенции |
|--------------------|---------------------|--------------------------------------|
| 50 и менее         | Неудовлетворительно | Не аттестован                        |
| 51 – 65            | Удовлетворительно   | Низкий уровень                       |
| 66 – 84            | Хорошо              | Средний уровень                      |
| 85 – 100           | Отлично             | Высокий уровень                      |

## II. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

| Оцениваемая компетенция                                                                   | Оцениваемый индикатор | Вопросы для собеседования (устного опроса)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1.; ОК 2.;<br>ОК 3.; ОК 4.;<br>ОК 5.; ОК 6.;<br>ОК 7.; ПК<br>1.2.; ПК 2.1.;<br>ПК 2.2. |                       | 1. Химический состав пищевых продуктов<br><b>Правильный ответ:</b><br>В состав пищевых продуктов входят вода, минеральные вещества, углеводы, жиры, белки, витамины, ферменты, органические кислоты, дубильные, ароматические, красящие соединения и др. Все эти вещества называют пищевыми. От их содержания и количественного соотношения зависят химический состав, пищевая ценность, цвет, вкус, запах и свойства пищевых |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>продуктов.</p> <p>По химическому составу все пищевые вещества делят на неорганические – вода, минеральные вещества и органические – углеводы, жиры, белки, витамины, ферменты и др.</p> <p>Составной частью всех продуктов является вода. Вода (<math>H_2O</math>) играет важную роль в жизнедеятельности организма. Она является самой значительной по количеству составной частью всех клеток (<math>2/3</math> массы тела человека). Вода – это среда, в которой существуют клетки и поддерживается связь между ними, это основа всех жидкостей в организме (крови, лимфы, пищеварительных соков).</p> <p>Углеводы – это органические вещества, в состав которых входят углерод, водород, кислород. Название этих веществ объясняется тем, что многие из них состоят как бы из углерода и воды. Синтезируются углеводы зелеными растениями из углекислоты и воды под действием солнечной энергии.</p> <p>Жиры – это сложные эфиры трехатомного спирта глицерина и жирных кислот. Имеют большое значение для питания человека. В организме человека жиры выполняют ряд функций. Жиры участвуют почти во всех жизненно важных процессах обмена в организме и влияют на интенсивность многих физиологических реакций – синтез белка, углеводов, витамина D, гормонов, а также на рост и сопротивляемость организма к заболеваниям. Жиры предохраняют организм от охлаждения, участвуют в построении тканей. Как и углеводы, жиры служат источником энергии (возмещающая в сутки 30% энергозатрат человека) и жирорастворимых витаминов.</p> <p>Белки - это сложные органические</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>соединения, в состав которых входят углерод, водород, кислород, азот; могут входить также фосфор, сера, железо и другие элементы. Белки – наиболее важные биологические вещества живых организмов. Они являются основным материалом, из которого строятся клетки, ткани и органы тела человека.</p> <p>Витамины – это низкомолекулярные органические соединения различной химической природы. Они играют роль биологических регуляторов химических реакций обмена веществ, протекающих в организме человека, участвуют в образовании ферментов и тканей, поддерживают защитные свойства организма в борьбе с инфекциями.</p> <p>Ферменты (энзимы) – это биологические катализаторы белковой природы, которые обладают способностью активизировать различные химические реакции, происходящие в живом организме.</p> <p>2. Качество пищевых продуктов</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Качество пищевых продуктов — это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность для удовлетворения определенных потребностей в соответствии с назначением. Качество пищевых продуктов должно соответствовать требованиям стандартов. Качество любого пищевого продукта определяется по характерным для него свойствам, которые называют показателями качества.</p> <p>Качество пищевых продуктов определяют органолептическим и измерительным (лабораторным) методами. Органолептический метод позволяет определить качество продуктов с помощью органов чувств: зрения, осязания, обоняния и слуха.</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Таким методом устанавливают вкус, цвет, запах, консистенцию и внешний вид продукта. На предприятиях общественного питания этот способ считается основным и дополняется пробной варкой или жарением продукта, качество которого сомнительно. Для более объективного заключения о качестве некоторых продуктов (сыры, сливочное масло) введена балльная оценка.</p> <p>Измерительный (лабораторный) метод позволяет с помощью приборов, реактивов определить физические (удельную массу, плотность, температуру их плавления и застывания, вязкость), химические (массовую долю влаги, белков, жиров, углеводов, органических кислот, минеральных веществ, вредных и ядовитых примесей), микробиологические (наличие болезнетворных и портящих пищевые продукты микробов), физиологические свойства (энергетическую ценность, усвояемость, витаминную ценность, пищевую безвредность и т. д.) продуктов.</p> <p>3. Энергетическая и пищевая ценность</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Пищевая и энергетическая ценность — это показатели, которые определяют калорийность продукта или готового блюда, а также количество в нём витаминов, минералов и питательных компонентов.</p> <p>Пищевая ценность показывает, какое количество белков, жиров, углеводов, витаминов и минералов содержится в продукте.</p> <p>Пищевая ценность пищевой продукции, указываемая в её маркировке, включает следующие показатели: энергетическую ценность (калорийность); количество белков, жиров, углеводов; количество</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>витаминов и минеральных веществ. Обычно пища содержит смесь различных компонентов, однако встречаются виды пищи, состоящие из какого-либо одного компонента или его явного преобладания, например, углеводистая пища.</p> <p>Энергетическая ценность демонстрирует, сколько энергии человек получит в процессе усвоения продукта.</p> <p>Энергетическую ценность пищевых продуктов еще зачастую называют калорийностью. Она представляет собой расчетное количество тепловой энергии, которое человеческий организм вырабатывает при усвоении съеденных пищевых продуктов. Тепловая энергия измеряется в калориях или джоулях.</p> <p>Энергетическая ценность продуктов питания определяется, прежде всего, химическим составом пищи (речь идет про количество белков, жиров, углеводов и других веществ).</p> <p>Для определения пищевой и энергетической ценности используют два способа:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Лабораторный. Образцы отвозят на экспертизу в специализированную лабораторию.</li> <li>2. Расчётный. Калораж и содержание БЖУ считают самостоятельно, используя таблицы.</li> </ol> <p>За расчёт пищевой и энергетической ценности отвечает производитель продукции.</p> <p>4. Градация качества продукции</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Градация, класс, сорт – категория или разряд, присвоенные различным требованиям к качеству продукции, процессов или систем, имеющих то же самое функциональное применение.</p> <p>Товары разных градаций качества, за</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>исключением опасных, могут обеспечивать удовлетворенность потребителей разных сегментов. При принятии решения о покупке потребители предъявляют определенные требования ко всем характеристикам товара, в том числе и цене. Поскольку товары разных градаций качества отличаются и по цене, это дает возможность удовлетворить запросы потребителей двух категорий: чувствительных к качеству и чувствительных к цене. Кроме того, деление товаров на градации по качеству (более высокого или низшего качества) позволяет рациональнее использовать природные, финансовые и трудовые ресурсы, которые не утрачиваются, если продукция пониженного качества (например, с допустимыми дефектами) реализуется по умеренным ценам, а не уничтожается.</p> <p>Градация, класс, сорт отражают предусмотренное или установленное различие в требованиях к качеству, которые в свою очередь устанавливают взаимосвязь функционального использования и затрат.</p> <p>5. Методы оценки качества продуктов</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Метод оценки качества продукции – это некая совокупность логических и математических операций по определению отдельных показателей качества продукции или их определенного сочетания для оценки качества изделия в целом основанное на их сравнении с аналогичными показателями изделия принятого за эталон.</p> <p>Для определения доброкачественности пищевых продуктов применяют следующие методы:</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>1) Органолептический – исследование на вкус, цвет, запах, консистенцию, внешний вид.</p> <p>Органолептические методы представляют собой наиболее востребованный вариант определения качества товара, однако нужно правильно понимать его основные нюансы.</p> <p>2) Физический – определение <math>t</math>, удельного веса.</p> <p>3) Химический – определение химического состава, реакции на различные вещ-ва, определение посторонних примесей.</p> <p>4) Микроскопический – наличие паразитов.</p> <p>5) Бактериологический – определение степени и характера микробного загрязнения.</p> <p>6) Измерительные методы – при анализе используются различные приборы.</p> <p>7) Экспертный метод – производится специально обученным человеком (дегустация вин, чая и др.). Используется в случае, когда дорого или невозможно применение измерительных методов.</p> <p>6. Определение оптимальных режимов хранения пищевых продуктов</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Режим хранения — совокупность климатических и санитарно-гигиенических требований, обеспечивающих сохранность товаров. Можно выделить климатический и санитарно-гигиенический режимы хранения.</p> <p>Требования к климатическому режиму хранения включают требования к температуре, относительной влажности воздуха, воздухообмену, газовому составу и освещенности.</p> <p>Температура хранения — температура воздуха в хранилище.</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>На сохранность пищевых продуктов влияют следующие факторы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Температура. Большинство пищевых продуктов лучше всего сохраняются при пониженной температуре, так как при охлаждении замедляются физические, химические и биологические процессы и не размножаются вредители.</li> <li>2. Влажность. Чрезмерное повышение влажности, как правило, вызывает активизацию всех процессов, происходящих в продуктах. Однако некоторые категории продовольствия хорошо чувствуют себя и во влажной атмосфере (например, овощи и фрукты).</li> <li>3. Освещённость. Многие продукты нетребовательны к отсутствию света, однако существуют товары, которым противопоказано нахождение на ярком свете.</li> <li>4. Воздухообмен. Вентиляция воздуха позволяет избавиться от лишней влаги, тем самым предотвращая возникновение плесени и развитие микроорганизмов.</li> <li>5. Соседство с другими продуктами. Располагая на складе продовольственные товары, нельзя не учитывать их особенности.</li> <li>7. Способы консервирования, влияние на сохранение качества</li> </ol> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Консервирование пищевых продуктов — обработка пищевых продуктов, предохраняющая их от порчи и обеспечивающая длительную сохранность.</p> <p>При консервировании используются методы, обеспечивающие гибель микроорганизмов либо переводящие их в состояние анабиоза. Под влиянием</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>консервирования подавляется и деятельность ферментов микроорганизмов.</p> <p>Вот некоторые способы консервирования:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• термическое;</li> <li>• обезвоживание;</li> <li>• соление и засахаривание;</li> <li>• маринование и квашение;</li> <li>• консервирование антисептическими средствами и антибиотиками.</li> </ul> <p>Технический прогресс в технологии консервирования позволил внедрить в практику методы, обеспечивающие высокую устойчивость продуктов питания при длительном хранении с сохранением их пищевых, вкусовых и биологических свойств.</p> <p>8. Общая классификация продовольственных товаров</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Классификация продовольственных товаров — это распределение их на группы или классы по общим и наиболее характерным признакам. В основу классификации могут быть положены различные признаки: происхождение товаров, их химический состав, назначение и т. д. В связи с этим существуют различные классификации продовольственных товаров, однако ни одна из них не является общепринятой. В товароведении продовольственных товаров применяют учебную, торговую, стандартную и другие классификации. В основу учебной классификации положена общность товаров по их происхождению или основному сырью, сходству химического состава и использованию.</p> <p>В основу классификации товаров могут быть положены такие признаки, как происхождение, химический состав,</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>степень обработки сырья, назначение товаров и т.д. Так, в зависимости от происхождения пищевые продукты можно подразделить на продукты животного, растительного и минерального происхождения; по химическому составу — на белковые, жировые, углеводные, минеральные; по степени обработки — на сырые, полуфабрикаты, готовые изделия; по назначению — на пищевые и вкусовые.</p> <p>Согласно учебной классификации все продовольственные товары объединены в девять основных групп: зерномучные товары; плодоовощные товары; крахмал, сахар, кондитерские товары; вкусовые товары; пищевые жиры; молочные товары; мясные товары; яичные товары; рыбные товары.</p> <p>К зерномучным товарам относят зерно и продукты переработки: муку, крупу, хлебобулочные и макаронные изделия.</p> <p><b>9.Витамины</b></p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Витамины – органические соединения, которые необходимы для нормальной жизнедеятельности человека. Некоторые из них способны самостоятельно синтезироваться организмом, но большинство витаминов поступает извне с пищей или в виде синтетических добавок.</p> <p>Специалисты выделяют 13 витаминов, которые обозначаются буквами латинского алфавита. Все витамины делятся на две группы: водорастворимые и жирорастворимые. К водорастворимым относятся витамины группы В и С, к жирорастворимым – А, D, Е, К. Организм человека способен синтезировать витамины К и В3. Для выработки витамина D нужен ультрафиолет. Некоторые витамины представляют</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>собой группу веществ. Сюда относится комплекс группы В, который включает восемь необходимых витаминов, а также витаминоподобные соединения.</p> <p>Для каждого из витаминов существуют оптимальные нормы потребления. Потребность в витаминах увеличивается: в период интенсивного роста и развития; во время беременности и лактации; при высоких физических и психоэмоциональных нагрузках. При недостаточном поступлении витаминов в организм развивается гиповитаминоз. Острая нехватка называется авитаминозом. Эти состояния негативно сказываются на работе органов и систем, создают угрозу для жизни из-за развития опасных заболеваний. Избыточное употребление витаминных добавок приводит к гипервитаминозу. Он проявляется себя многочисленными симптомами, такими как тошнота и рвота, сыпь и шелушение на коже, зуд, головная боль, жидкий стул, нарушение функции органов ЖКТ. На фоне избытка одного витамина может развиваться нехватка другого, так как компоненты находятся в определенной пропорции. Наибольшую опасность представляет передозировка витаминов Е, D, А. Они являются жирорастворимыми и не могут выводиться из организма с мочой.</p> <p>10. Минеральные вещества</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Минеральные вещества, как и витамины, являются незаменимыми питательными веществами и, хотя они и не являются источником энергии, должны поступать в организм с пищей и водой в определенных количествах.</p> <p>В зависимости от того, как много минеральных веществ содержится в организме и насколько велики объемы</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>этих веществ в обменных процессах, они подразделяются на макро- и микроэлементы. Макроэлементы, как и микронутриенты (белки, жиры), являются структурными элементами тканей, обеспечивают кислотно-щелочное равновесие внутренних сред организма, регулируют водно-солевой обмен. Микроэлементы играют специфическую биологическую роль в ферментативных реакциях, участвуют в генной и метаболической регуляции.</p> <p>Дисбаланс минеральных веществ обычно возникает по следующим причинам:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Существенное сокращение (или избыток) их поступления с пищей.</li> <li>2. Врожденные генетические нарушения систем всасывания и метаболизма минеральных веществ.</li> <li>3. Отдельные заболевания, ведущие к изменению усвояемости, депонирования в организме, выделения минеральных веществ.</li> <li>4. Повышенное поступление из внешней среды в результате загрязнения (отравления).</li> </ol> <p>Нормы физиологической потребности установлены для 14 минеральных компонентов пищи. Для оптимального обеспечения здорового человека всеми необходимыми минеральными веществами необходимо разнообразно и полноценно питаться, включая все группы продуктов в свой рацион или дополнять его приемом биологически-активных добавок (после консультации со специалистом).</p> <p>11. Прочие вещества</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>К прочим веществам пищевых продуктов относят пищевые добавки, добавляемые с различными целями, загрязнители, попадающие из воздуха, воды, почвы, а</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>также природные токсичные вещества. Пищевые добавки – химические вещества и природные соединения, сами по себе не употребляемые как пищевой продукт или обычный компонент пищи. Они преднамеренно добавляются для достижения необходимого технологического эффекта. В зависимости от цели использования добавки можно разделить на три основные группы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Добавки, добавляемые для улучшения органолептических характеристик продукта;</li> <li>2. Добавки, добавляемые для улучшения технологических свойств сырья и продуктов;</li> <li>3. Добавки, добавляемые для сохранения природных качеств продукта и увеличения стойкости его при хранении.</li> </ol> <p>Органические кислоты содержатся в плодах и овощах в одном состоянии, а также образуются в процессе их работы (при квашении). К ним относят уксусную, молочную, лимонную, яблочную, бензойную и другие кислоты. Небольшое количество кислот, содержащихся в е, оказывает возбуждающее действие на пищеварительные железы и способствует лучшему усвоению веществ.</p> <p>Эфирные масла обуславливают аромат пищевых продуктов. Общее количество их для большинства продуктов отделяется долями процента. Аромат пищевых продуктов является важным показателем качества. Приятный аромат пищи вызывает аппетит и улучшает усвоение пищи.</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания                    | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Собеседование    | Не аттестован (Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий (Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний (Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий (Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

### Тестовые задания

| Оценива<br>емая<br>компете<br>нция | Оценива<br>емый<br>индикат<br>ор | Тестовые вопросы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |
|------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|--|
| ПК 1.2,<br>ПК 2.1-<br>ПК 2.2       |                                  | <p>1. Последовательность операций при механической обработке клубне- и корнеплодов:</p> <p>1. сортировка</p> <p>2. нарезка</p> <p>3. мытье (дважды в последовательности).</p> <p>4. калибровка.</p> <p>5. очистка</p> <p>6. дочистка.</p> <p>7. Предложение дополнительных блюд и напитков.</p> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |  |  |  |  |  |  |  |
| 1                                  | 2                                | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 4 | 5 | 6 | 7 |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |
|                                    |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | 4 | 3 | 5 | 6 | 3 | 2 |

2. Последовательность подготовки мяса для производства полуфабрикатов

1. Разделка туши (полутуши)

2. Сортировка

3. Жиловка

4. Обвалка

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 4 | 3 | 2 |

3. Последовательность консервирования

включает следующие этапы:

1. Высушивание банок и крышек естественным способом.

2. Стерилизация банок и крышек в кипящей воде в течение нескольких минут.

3. Обработка банок и крышек раствором соды для удаления микроорганизмов.

4. Закрывание банки крышкой и переворачивание её вверх дном для стерилизации внутренней поверхности крышки и верхнего незаполненного пространства банки.

5. Хранение банок в тёмном прохладном помещении с влажностью воздуха 75 % и температурой около 15 °С

6. Укладка продукта в банку (готовый продукт или соленья или маринады).

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | 2 | 1 | 6 | 4 | 5 |

4. Напишите последовательность видов мяса от наиболее к наименее качественному мясу:

1. II сорт. К нему относится мясо с более грубым



строением, с наличием плёнок и сухожилий: боковая и наружная части задней ноги, лопатка (плечевая часть) и грудинка. Используется для комбинированной тепловой обработки, чаще для тушения и приготовления духовой говядины, жаркого по-домашнему.

2. I сорт. К нему относятся вырезка (филе), толстый край (антрекот), тонкий край (поясничная часть), верхняя часть задней ноги (огузок), внутренняя часть задней ноги (сек). Используются только для жареных блюд.

3. III сорт. К нему относятся шея, покромка, пашина и обрезь, полученные при обработке первых и вторых сортов мяса, а также голяшка. Используются для варки и приготовления котлетной массы. Из костей и сухожилий варят бульоны.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 2 | 1 | 3 |

5. Мясо может быть классифицировано по термическому состоянию (в зависимости от температурного режима, от наиболее к наименее свежему):

1. охлажденное
2. парное
3. замороженное
4. дефростированное
5. остывшее

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2 | 5 | 1 | 3 | 4 |

6. Процесс сушки мясопродуктов состоит из трёх фаз:

1. Образовавшиеся водяные пары через пограничный слой переносятся во внешнюю среду (фаза внешней диффузии).
2. На поверхности высушиваемого материала или в его глубине образуется водяной пар.
3. Влага внутри материала переносится к его поверхности

(фаза внутренней диффузии).

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 2 | 1 | 3 |

7. Последовательность действий при механической обработке рыбы включает следующие этапы:

1. Оттаивание (если речь идёт о мороженой рыбе).
2. Очистка от чешуи.
3. Удаление плавников.
4. Разрезание брюшка.
5. Промывание и пластование.
6. Нарезание порционными кусками.
7. Удаление кожи (если для блюда необходимо филе).
8. Удаление внутренностей и головы.
9. Вырезание жабр (если планируется использовать голову рыбы).

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | 3 | 2 | 9 | 4 | 8 | 5 | 7 | 6 |

8. Для переработки плодов и овощей проводят следующие технологические операции:

1. инспекция
2. мойка
3. очистка
4. измельчение
5. сортировка
6. бланширование

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 2 | 5 | 1 | 3 | 4 | 6 |

9. Условия хранения пищевых продуктов. Виды продуктов по степени порчи (от наиболее подверженных к наименее)

1. быстро портящийся при обычных условиях хранения, требующий особых условий хранения
2. продукты, которые не подлежат хранению без холода и предназначены для краткосрочной реализации: молоко, сливки пастеризованные; охлажденные полуфабрикаты из мяса, птицы, рыбы, морепродуктов, сырых и вареных овощей, все продукты и блюда общественного питания; свежееотжатые соки; кремово-кондитерские изделия, изготовленные с применением ручных операций
3. продукты, которые могут храниться длительное время без холода, в неохлаждаемых, хорошо вентилируемых складах.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 2 | 1 | 3 |

10. Условия хранения пищевых продуктов. Виды продуктов по степени порчи (от наиболее подверженных к наименее):

1. Молочная продукция
2. Фрукты и овощи
3. Сухофрукты

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | 2 | 3 |

11. Колбасы по способу термической обработки (от наименее термообрабатываемых до наиболее)

подразделяются на три большие группы

1. Сырокопчёные колбасы
2. Вареные колбасы (изготовлены из вареных мясо- и субпродуктов)
3. Колбасы горячего приготовления (изготовлены из сырого фарша с последующей обжаркой и варкой или обжаркой, варкой и копчением)

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | 3 | 2 |

12. Мясокопчености по способу термической обработки (от наименее термообрабатываемых до наиболее) подразделяются на:

1. жареные (запеченные)
2. копчено-вареные
3. сырокопченые
4. вареные
5. копчено-запеченные

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | 4 | 2 | 5 | 1 |

13. Посол рыбы в зависимости от количества соли (от слабосоленой к крепкосолоной)

1. Концентрация соли в рыбе более 14%
2. Концентрация в рыбе 6-10%
3. Концентрация в рыбе 10-14%

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 2 | 3 | 1 |

14. По пищевой ценности переработанные плоды и овощи делят на две группы:

1. Продукты, по пищевой ценности близкие к свежим плодам и овощам

2. Продукты с изменённой пищевой ценностью

Ассортимент:

А. быстрозамороженные плоды и овощи

Б. консервы (кроме натуральных)

В. натуральные консервы

Г. сушеные плоды и овощи

Д. квашеные плоды и овощи

Е. маринованные плоды и овощи

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
|   |   |

**Правильный ответ:**

|      |            |
|------|------------|
| 1    | 2          |
| А, В | Б, Г, Д, Е |

15. Типы копчения рыбы

1. горячее

2. полугорячее

3. холодное

Температурный режим:

А. 50—80 °С

Б. не выше 40 °С

В. от 80 до 170 °С

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| В | А | Б |

16. Типы тканей мяса.

1. Мышечная (мускульная) ткань

2. Соединительная ткань

3. Жировая ткань

4. Хрящевая ткань

5. Костная ткань

Характеристика:

А. является основной тканью мяса, составляющей 50—75% массы туши животного. Она состоит из волокон веретенообразной формы, длиной до 15 см и межклеточного вещества.

Б. связывает различные ткани и является основной для их построения. В зависимости от строения и состава она подразделяется на собственно соединительную, жировую, хрящевую, костную, кровь и др.

В. видоизмененная рыхлая соединительная ткань, внутри которой накапливается жир.

Г. состоит из коллагеновых и эластических волокон. Чем больше в хрящах эластических волокон, тем выше их упругость.

Д. образует скелет животного и по строению является самой сложной соединительной тканью. Она состоит из клеток овальной формы с множеством отростков, посредством которых клетки соединяются между собой.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| А | Б | В | Г | Д |

#### 17. Установите соответствие

Характеристика:

1. это способ заготовки пищевых продуктов впрок путём молочнокислого брожения. В процессе квашения образуется молочная кислота, которая оказывает консервирующее действие на продукты.
2. способ консервирования пищевых продуктов, основанный на действии кислоты, которая в определённых концентрациях (и особенно в присутствии поваренной соли) подавляет жизнедеятельность многих микроорганизмов.
3. полное освобождение различных веществ, предметов, пищевых продуктов от живых микроорганизмов
4. процесс, в котором упакованные и неупакованные продукты (такие как молоко и фруктовый сок) обрабатывают мягким теплом, обычно до температуры менее 100 °С (212 °F), чтобы

исключить патогенные микроорганизмы и продлить срок хранения.

Понятие:

А. пастеризация

Б. стерилизация

В. маринование

Г. квашение

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Г | В | Б | А |

18. Установите соответствие

Характеристика:

1. рыба.

2. мясо.

3. молоко.

Понятие:

А. 3,5%

Б. 20%

В. 23%

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | В | А |

19. Установите соответствие

Характеристика:

1. Марочный ассортимент.

2. Сопутствующий ассортимент.

3. Смешанный ассортимент

Понятие:

А. набор товаров одного вида, но разных торговых марок

Б. набор товаров разных групп, видов, наименований, отличающихся большим разнообразием функционального назначения

В. номенклатура товаров, реализуемых через оптовую и розничную сеть

Г. набор товаров, которые выполняют вспомогательные функции и не относятся к основным для данной

организации

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| А | Г | Б |

20. Установите соответствие

Характеристика:

1. макаронные изделия, крупа.
2. сыры, коровье масло.
3. соль, уксус

Понятие:

А. пищевые концентраты

Б. зерно-мучные товары

В. молочные товары

Г. вкусовые товары

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | В | Г |

21. Установите соответствие

Процесс консервирования:

1. Нагревание продукта выше 100 С
2. Медленно обезвоживаем предварительно подсолённый продукт
3. Пропитываем продукт антисептическим средством

Метод консервирования:

А. химическая консервация

Б. вяление

В. стерилизация

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| В | Б | А |

22. Установите соответствие

Характеристика:



|   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |
|---|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|--|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|---|---|---|---|---|---|
|   |   | <p>1. характеризуется содержанием биологически-активных веществ (витаминов, минералов, и в первую очередь содержанием незаменимых аминокислот и жирных кислот витаминов (незаменимые эссенциальные).</p> <p>2. характеризуется воздействием на органы чувств человека, возбуждает или подавляет аппетит.</p> <p>3. характеризуется влиянием веществ, содержащих в продуктах на нервную систему, сердечно сосудистую, пищеварительную, на сопротивляемость организма к инфекционным заболеваниям.</p> <p>Понятие:</p> <p>А. Физиологическая ценность</p> <p>Б. Органолептическая ценность</p> <p>В. Энергетическая ценность</p> <p>Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:</p> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td>В</td><td>Б</td><td>А</td></tr> </table> <p>23. Установите соответствие</p> <p>Характеристика:</p> <p>1. номенклатура товаров, реализуемых через оптовую и розничную сеть.</p> <p>2. изделия, вырабатываемые на данном предприятии (ассортимент предприятия) или определенной отрасли промышленности (ассортимент отрасли).</p> <p>3. набор (совокупность) товаров, объединенных по какому-либо признаку</p> <p>Понятие:</p> <p>А. Ассортимент</p> <p>Б. Торговый ассортимент</p> <p>В. Промышленный ассортимент</p> <p>Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:</p> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td>Б</td><td>В</td><td>А</td></tr> </table> <p>24. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Способность товара сохранять потребительские качества</p> | 1 | 2 | 3 |  |  |  | 1 | 2 | 3 | В | Б | А | 1 | 2 | 3 |  |  |  | 1 | 2 | 3 | Б | В | А |
| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |
|   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |
| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |
| В | Б | А                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |
| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |
|   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |
| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |
| Б | В | А                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |   |   |   |   |   |   |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>при соблюдении определенных условий в течении определенного промежутка времени, установленного нормативным документом</p> <p>а) усвояемость<br/> б) качество<br/> в) <b>сохраняемость</b><br/> г) органолептическая ценность</p> <p>25. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Сложное свойство, характеризующее всю полноту полезных свойств пищевого продукта и его вкусовых достоинств</p> <p>а) <b>Пищевая ценность</b><br/> б) Органолептическая ценность<br/> в) Биологическая ценность<br/> г) Энергетическая ценность<br/> д) Физиологическая ценность</p> <p>26. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Свойство пищевых продуктов, показывающее какая часть продукта в целом используется организмом</p> <p>а) <b>Усвояемость</b><br/> б) Качество<br/> в) Физиологическая ценность<br/> г) Сохраняемость<br/> д) Биологическая ценность</p> <p>27. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Овощ, содержащий провитамин А в количестве до 9 мг%</p> <p>а) <b>Морковь</b><br/> б) Редька<br/> в) Капуста<br/> г) Картофель<br/> д) Перец</p> <p>28. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Мясо крупного рогатого скота в возрасте от 3 месяцев до 3 лет:</p> <p>а) Молодое<br/> б) <b>Молодняк</b><br/> в) Телятина<br/> г) Телятинка<br/> д) Молоднячок</p> <p>29. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Мясо птицы, с температурой в толще мышц не выше -6° С</p> <p>а) <b>Мороженое</b><br/> б) Охлажденное<br/> в) Остывшее</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>г) Парное<br/> д) Дефростированное</p> <p>30. Выберите правильный вариант ответа:<br/> К семейству осетровых рыб относятся</p> <p>а) Горбуша, форель, осетр<br/> б) Сайда, треска, навага<br/> в) Севрюга, осетр, горбуша<br/> г) Вобла, лещ, сазан<br/> <b>д) Белуга, калуга, севрюга</b></p> <p>31. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Несуществующий вид поваренной соли:</p> <p>а) Выварочная<br/> б) Каменная<br/> <b>в) Пропаренная</b><br/> г) Самосадочная<br/> д) Садочная</p> <p>32. Выберите правильный вариант ответа:<br/> К головоногим моллюскам относятся:</p> <p>а) омары, лангусты;<br/> б) раки, кальмары;<br/> <b>в) кальмары, осьминоги;</b><br/> г) мидии, трепанги</p> <p>33. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Основное назначение приема маринования мяса:</p> <p>а) повышение сочности, улучшение вкусовых и ароматических качеств;<br/> <b>б) размягчение соединительной ткани, улучшение вкуса, аромата;</b><br/> в) предохранение от потери влаги;<br/> г) придание золотистой корочки при тепловой обработке</p> <p>34. _____ - это отрасль науки и учебная дисциплина, которая изучает базовые характеристики товаров (услуг), определяющие их потребительские свойства, а также факторы, влияющие на эти характеристики.<br/> Ответ _____<br/> <b>Правильный ответ:</b> товароведение</p> <p>35 .Кофе- ... — это химические элементы, необходимые организму для обеспечения его нормальной жизнедеятельности.<br/> Ответ _____<br/> <b>Правильный ответ:</b> минеральные вещества</p> <p>36 ._____ - это вещества органической природы, поступающие извне или синтезирующиеся в организме, участвуют в построении ферментов и гормонов, которые в</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>свою очередь, исполняют роль регуляторов различных биохимических процессов.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> витамины</p> <p>37. Этап обращения товара, начиная от выпуска готовой продукции до потребления или утилизации, называется _____</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> хранение</p> <p>38. _____ - - это второстепенные продукты убоя скота.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> субпродукты</p> <p>39. _____ метод — это метод определения показателей качества продукции на основе решения, принимаемого экспертами</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> экспертный</p> <p>40. _____-это объекты растительного, животного, микробиологического, а также минерального происхождения, используемые для производства пищевых продуктов</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> продовольственное сырье</p> <p>41. Совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с её назначением называют</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> качеством продукции</p> <p>42. _____ — это понятие, которое отражает всю полноту полезных свойств пищевого продукта, включая степень обеспечения физиологических потребностей человека в основных пищевых веществах и энергии</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> пищевая ценность</p> <p>43. _____ (калорийность пищи) – это количество энергии, которая образуется при биологическом окислении жиров, белков и углеводов, содержащихся в продуктах.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> энергетическая ценность</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания | Критерии оценивания |
|------------------|-------------------|---------------------|
| Тестирование     | – не аттестован   | 50% и менее         |
|                  | – низкий          | 51% – 65 %          |
|                  | – средний         | 66 % – 84%          |
|                  | – высокий         | 85% – 100%          |

### Практические работы

| Оцениваемая компетенция                                                                   | Оцениваемый индикатор | Практическая работа                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1.; ОК 2.;<br>ОК 3.; ОК 4.;<br>ОК 5.; ОК 6.;<br>ОК 7.; ПК<br>1.2.; ПК 2.1.;<br>ПК 2.2. |                       | 1. Практическая работа № 3<br>Классификация методов<br>консервирования пищевых продуктов.<br>Заполните Таблицу 1. |

Таблица 1.

| Метод консервирования | Технологическая операция | Пример |
|-----------------------|--------------------------|--------|
| Физические            |                          |        |
| Химические            |                          |        |
| Физико-химические     |                          |        |
| Биологические         |                          |        |

### Правильный ответ:

| Метод консервирования | Технологическая операция                                                                                            | Пример                                                                       |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Физические            | консервирование действием низких и высоких температур и лучистой энергии.                                           | Охлаждение, замораживание, пастеризация, стерилизация                        |
| Химические            | методы, основанные на действии химических веществ – консервантов. Сущность метода заключается в антисептическом или | С использованием сернистого газа, углекислого газа, антибиотиков, фитонцидов |

|                   |                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                            |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                   | антибиотическом действии химических веществ, добавляемых к продовольственному сырью или продуктам для удлинения сроков хранения.                                                                                                  |                                                                                                            |
| Физико-химические | сушка, консервирование поваренной солью и сахаром. Повышение осмотического давления (т. е. давления, вызванного молекулами растворенного вещества) и снижение активности воды                                                     | Конвективная сушка, контактная сушка, термоизлучение, сублимационная сушка, вяление, консервирование солью |
| Биологические     | методы консервирования, основанные на использовании биологической активности некоторых веществ, добавляемых для усиления эффекта основного способа консервирования сырья или повышения устойчивости готовых продуктов к хранению. | Квашение, маринование, копчение                                                                            |

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания    | Уровни оценивания                    | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Практические работы | Не аттестован (Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы. |
|                     | Низкий (Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.            |

|  |                      |                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | Средний<br>(Хорошо)  | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.                                       |
|  | Высокий<br>(Отлично) | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время. |

### **Темы презентаций**

#### **Товароведение пищевых продуктов**

1. Общие сведения о пищевых продуктах
2. Свежие и переработанные плоды и овощи
3. Рыба и рыбные продукты
4. Классификация мяса. Ткани мяса. Признаки доброкачественности мяса
5. Молочные товары
6. Зерномучные продукты
7. Вкусовые товары

#### **Требования к оформлению презентаций**

1. Соблюдайте единый стиль оформления;
2. Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации;
3. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текст, рисунки).
4. На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовков, один для текста;
5. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Предпочтительнее, если фон светлый, а текст темный;
6. Обратите особое внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).
7. Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде;
8. Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.

9. Размер заголовка не менее 24 пунктов, остальной информации не менее 18 пунктов;
10. Не более двух - трех типов шрифтов в одной презентации;
11. Для выделения информации использовать начертание: полужирный шрифт, курсив или подчеркивание.
12. Первый слайд – это титульный слайд, на котором представлены: сверху полное наименование ОУ, название работы по центру; ФИО автора после названия работы справа.
13. На последнем слайде указывается: источники, список литературы, глоссарий и т.д.
14. Оптимальный объем. Объем презентации не должен быть менее 8-10 слайдов и не более 20 слайдов. Зрительный ряд из большого числа слайдов вызывает утомление, отвлекает от сути рассматриваемой темы. Исключения составляют презентации, предназначенные для длительной демонстрации ознакомительного характера с большим количеством визуального материала. В этом случае объем презентации - из расчета не менее чем 1 мин. на один слайд, а на слайды, содержащие ключевые моменты и основополагающие понятия - по 2 мин.

#### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Презентация      | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на               |



|  |  |           |
|--|--|-----------|
|  |  | практике. |
|--|--|-----------|

### III. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ УД/МКД

| Оцениваемая компетенция                  | Оцениваемый индикатор | Вопросы для промежуточной аттестации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1- ОК 7,<br>ПК 1.2, ПК<br>2.1- ПК 2.2 |                       | <p>1. Общие сведения о пищевых продуктах</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Для поддержания нормальной жизнедеятельности человеку необходима пища. Пища содержит вещества, которые служат для построения клеток организма человека, обеспечивают его энергией и способствуют протеканию всех жизненных процессов в организме.</p> <p>Химический состав большинства пищевых продуктов сложен и разнообразен.</p> <p>В состав пищевых продуктов входят: вода, минеральные вещества, углеводы, жиры, белки, витамины, ферменты, органические кислоты, дубильные вещества, гликозиды, ароматические, красящие соединения, фитонциды, алкалоиды.</p> <p>Все эти вещества называют пищевыми. От их содержания и количественного соотношения зависят: химический состав, пищевая ценность, цвет, вкус, запах и свойства пищевых продуктов. По химическому составу все пищевые вещества подразделяют на неорганические — вода, минеральные вещества и органические — углеводы, жиры, белки, витамины, ферменты и др.</p> <p>Энергетическая ценность продуктов питания (калорийность) — расчетное количество тепловой энергии (измеряемое в калориях или джоулях), которое вырабатывается организмом человека или животных при усвоении (катаболизме) съеденных продуктов. Зависит от химического состава пищи</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>(количества белков, жиров, углеводов и других веществ).</p> <p>Качество пищевых продуктов — это совокупность свойств продукции, обуславливающих ее пригодность для удовлетворения определенных потребностей в соответствии с назначением. Качество пищевых продуктов должно соответствовать требованиям стандартов. Качество любого пищевого продукта определяется по характерным для него свойствам, которые называют показателями качества.</p> <p>Качество пищевых продуктов определяют органолептическим и измерительным (лабораторным) методами. Органолептический метод позволяет определить качество продуктов с помощью органов чувств: зрения, осязания, обоняния и слуха. Таким методом устанавливают вкус, цвет, запах, консистенцию и внешний вид продукта. На предприятиях общественного питания этот способ считается основным и дополняется пробной варкой или жареньем продукта, качество которого сомнительно. Для более объективного заключения о качестве некоторых продуктов (сыры, сливочное масло) введена балльная оценка.</p> <p>Измерительный (лабораторный) метод позволяет с помощью приборов, реактивов определить физические (удельную массу, плотность, температуру их плавления и застывания, вязкость), химические (массовую долю влаги, белков, жиров, углеводов, органических кислот, минеральных веществ, вредных и ядовитых примесей), микробиологические (наличие болезнетворных и портящих пищевые</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>продукты микробов), физиологические свойства (энергетическую ценность, усвояемость, витаминную ценность, пищевую безвредность и т. д.) продуктов.</p> <p>2. Свежие и переработанные плоды и овощи</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>По принятой в товароведении классификации свежие плоды подразделяют на несколько групп: семечковые, косточковые, ягоды, орехоплодные, субтропические и тропические. В основу такого деления положены особенности строения плодов у каждой из групп.</p> <p>К семечковым плодам относят яблоки, груши, айву, рябину обыкновенную и черноплодную, мушмулу.</p> <p>К косточковым плодам относятся вишня, черешня, слива, терн, абрикосы, алыча, персики.</p> <p>К ягодам относят крыжовник, виноград, черную, белую и красную смородину. Это настоящие ягоды. У малины, ежевики, морошки плод - настоящая сложная ягода, которая образуется в результате срастания отдельных плодиков, расположенных на общем цветоложе. У клубники и земляники плод - ложная ягода. Мякоть образуется благодаря разрастанию цветоложа, а семена находятся на поверхности мякоти.</p> <p>Орехоплодные – Грецкий орех, орешник (лещину), фундук, миндаль, пекан, каштан.</p> <p>Субтропические плоды выращиваются в южных районах страны - в Закавказье и Средней Азии. К ним относят лимоны, апельсины, мандарины, гранаты, грейпфруты.</p> <p>Тропические плоды импортируют в Россию из южных стран. К ним относятся ананасы, бананы, финики,</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>инжир и другие. Основными поставщиками субтропических и тропических плодов в нашу страну являются Египет, Марокко, Сирия, Куба и Вьетнам. Транспортируют плоды в охлаждаемых трюмах судов. Время груза в пути - не более одного месяца.</p> <p>Показатели качества плодов и овощей подразделяют на общие и специфические.</p> <p>К общим показателям качества относят внешний вид, размер и допускаемые отклонения по размерам и качеству.</p> <p>Специфическими показателями качества плодов и овощей считают зрелость или спелость, внутреннее строение, вкус, плотность, недоразвитость или зрелость семян и некоторые другие.</p> <p>Показатели качества плодов и овощей подразделяют на общие и специфические.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• К общим показателям качества относят внешний вид, размер и допускаемые отклонения по размерам и качеству.</li> <li>• Специфическими показателями качества плодов и овощей считают зрелость или спелость, внутреннее строение, вкус, плотность, недоразвитость или зрелость семян и некоторые другие.</li> </ul> <p>Следующие характеристики плодов и овощей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Биологическая ценность. Определяется сбалансированностью содержания биологически активных веществ.</li> <li>• Доброкачественность. Обусловлена органолептической ценностью и безопасностью.</li> <li>• Кулинарно-технологические свойства. Улучшаются благодаря содержанию в них сахара.</li> <li>• Сохраняемость. Характеризуется</li> </ul> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>количественными и качественными изменениями аминокислот, сахаров, жира.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Лечебные и диетические свойства. Высокое содержание пищевых волокон способствует удалению вредных веществ, предупреждению онкологических заболеваний.</li> </ul> <p>3. Рыба и рыбные продукты</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Живая рыба более вкусная, чем охлажденная и мороженая.</p> <p>В живом виде на предприятия общественного питания поступает в основном пресноводная прудовая рыба - карп, карась, толстолобик. Заготавливают также рыбу, которая обитает в реках, озерах и прибрежной зоне морей (осетр, стерлядь, сазан, линь, сиги и другие).</p> <p>На предприятиях общественного питания живую рыбу сохраняют не более 1 - 2 суток отдельно по видам в аквариумах с чистой проточной насыщенной кислородом водой с температурой не больше 10°C.</p> <p>Охлажденная рыба - это рыба, температура мяса которой в толще мяса у позвоночника от -1 до 5°C. Применяют несколько способов охлаждения рыбы: льдом, морской водой, охлажденным рассолом.</p> <p>Самый распространенный способ - охлаждение с применением естественного или искусственного мелкодробленого льда, количество которого должно составлять не менее 50% массы рыбы. В лед добавляют антибиотики (биомицин) или антистатики (перекись водорода). Рыбу взвешивают и рядами укладывают в тару, пересыпая льдом. По качеству охлажденную рыбу на сорта не делят.</p> <p>Охлажденная рыба является продуктом кратковременного хранения. Хранят ее</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>на холодильниках и базах при температуре от 0 до -1 °С и влажности 95-98%, срок хранения семейства карповых и окуневых, частиковых рыб, сома, щуки 5-8 суток, салаки - 1-15, трески - 10-12. Применяя антибиотики или антистатики, сроки хранения продлевают на 5-8 суток.</p> <p>Мороженая рыба - это рыба, температура которой внутри мышц -6, -10°С ниже.</p> <p>Наименьшие структурно-механические и химические изменения в тканях рыб происходят при быстром замораживании при температуре от -18 до -35°С и постоянной низкой температуре хранения.</p> <p>Рыбу замораживают естественным холодом, в воздушных морозилках, ледяной смесью, рассолом и в жидком азоте.</p> <p>Естественное замораживание производят зимой в местах улова рыбы. Живая рыба, выложенная на лед при температуре -15°С и ветреной погоде замораживается очень быстро. Эта продукция высокого качества.</p> <p>Воздушное замораживание проводят в скороморозильных аппаратах на рыбодобывающих судах и в морозильных камерах холодильников при температуре от -23 до -35°С и ниже. Имеет высокое качество.</p> <p>Льдосоляное замораживание проводят смесью льда и соли, а рассольное - холодным раствором поваренной соли.</p> <p>Некоторые виды мороженой рыбы глазируют в глазурь, добавляют различные антиокислители (смесь аскорбиновой и лимонной кислот). Глазирование можно заменить упаковкой ее под вакуумом в пакеты из полимерных пленок.</p> <p>По качеству мороженую рыбу подразделяют на первый и второй сорта.</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Рыба, качество которой не соответствует второму сорту, считается нестандартной и может быть использована в общественном питании только по разрешению органов санитарного надзора. Рыба, повторно замороженная после оттаивания, считается продуктом низкого, а иногда и сомнительного качества.</p> <p>4. Мясо и мясные продукты</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Мясо подразделяют по виду, полу и возрасту животных.</p> <p>1 По виду убойных животных различают мясо крупного и мелкого рогатого скота, свиней, лошадей, оленей, буйволов, верблюдов, медведей, кроликов и др.</p> <p>2 По полу животных мясо подразделяют на мясо самцов, самок, и кастрированных животных</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• мясо крупного рогатого скота делят на мясо коров, волов (кастрированных быков) и бугаев (некастрированных быков).</li> <li>• Свиньи: свиноматки, хряки, боровы</li> <li>• Мясо мелкого рогатого скота (баранину и козлятину) по полу не подразделяют.</li> </ul> <p>3 По возрасту животных</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• мясо крупного рогатого скота: телятина (от 2 недель до 3 месяцев), говядина от молодняка (от 3мес. до 3 лет), говядина от коров-первотелок<br/>говядина от взрослого скота (старше 3 лет)</li> <li>• свинину: мясо взрослых животных, мясо подсвинков (от 12 до 38 кг, мясо поросят-молочников)</li> </ul> <p>4. по упитанности: по упитанности, степени развития мышечной ткани, выступление костей, отложение подкожного жира, для свиней масса и</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>возраст делят на категории, .</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Говядина - 1 и 2 кат.</li> <li>2. Телятина - 1 кат молодняк, мясо телят.</li> <li>3. Баранина, козлятина - 1 и 2 кат.</li> <li>4. Свинина шесть категорий качеств</li> </ol> <p>Некоторые признаки доброкачественности мяса:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. Поверхность мяса покрыта тонкой корочкой бледно-розового или бледно-красного цвета.</li> <li>6. При ощупывании поверхности рука остаётся сухой.</li> <li>7. На разрезах мясо не прилипает к пальцам, сок прозрачный.</li> <li>8. Консистенция мяса плотная, ямки от надавливания пальцем быстро восполняются.</li> <li>9. Цвет мяса на разрезе красный (мясо крупного скота), беловато-розовый (телятина), коричнево-красный (баранина) и розовато-красный (свинина).</li> <li>10. Жир говяжьей туши белый, кремовый или желтоватый, твёрдый, при раздавливании не мажется, а крошится.</li> <li>11. Бараний жир белый плотный; свиной — мягкий бледно-розовый или белый.</li> <li>12. Запах мяса и жира приятный, без посторонних запахов.</li> <li>13. Костный мозг жёлтого цвета, блестящий на изломе, полностью заполняет всё пространство трубчатых костей.</li> <li>14. Сухожилия эластичные и плотные. Поверхность суставов белая и блестящая.</li> </ol> <p>5. Молочные товары</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>К группе молочных и кисломолочных продуктов относят молоко, кефир, сливки, простоквашу, ацидофилин, йогурт, сметану, творог, сыр, масло,</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>мороженое и т.д.</p> <p>Молоко натуральное представляет однородную жидкость белого цвета с кремоватым оттенком, с приятным специфическим сладковатым вкусом. Оно содержит все необходимые для питания человека вещества – белки, жиры, углеводы, минеральные соли, витамины.</p> <p>Питьевое молоко – это натуральное молоко, прошедшее тепловую обработку и нормализацию по количеству жира.</p> <p>В группу кисло-молочных продуктов объединены разные по химическому составу и свойствам продукты, выработанные на основе молочно-кислого брожения. Молочная кислота, образующаяся при сбраживании молочного сахара, обуславливает их высокую кислотность и хорошо выраженные кисло-молочный вкус и запах. В кишечнике кисло-молочные продукты создают кислую среду, препятствуя развитию гнилостной микрофлоры, отравляющей организм. Они обладают лечебными и диетическими свойствами.</p> <p>По химическому составу кисло-молочные продукты подразделяют на диетические, сметану, творог.</p> <p>Диетические кисло-молочные продукты получают сквашиванием нормализованного по содержанию жира молока чистыми культурами молочно-кислых бактерий. По виду применяемых основных заквасок диетические продукты подразделяют на простокваши, продукты смешенного брожения и ацидофильные.</p> <p>Самыми известными кисломолочными продуктами являются: простокваша; творог; сыр; сметана; кефир и йогурт; ряженка – продукт брожения топленого молока; айран – йогурт, в который</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>вместо подсластителей и ароматизаторов добавляют соль; кумыс и шубат – простокваша, приготовленная из кобыльего и верблюжьего молока</p> <p>6. Яйцо и яичные продукты</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Яйца и яичепродукты (яичный меланж и яичный порошок) в большом количестве применяются в производстве мучных кондитерских изделий: печенья, вафель, тортов, пирожных, кексов и рулетов.</p> <p>Яйца — высококалорийный продукт. В них содержатся белки, жиры, минеральные и другие вещества. Благодаря своим свойствам яйца улучшают вкус изделий, придают им пористость.</p> <p>Яичный белок обладает связующими свойствами, он — хороший пенообразователь, удерживает сахар. Эти свойства объясняют его применение при производстве кремов, зефира, воздушного и некоторых других видов теста.</p> <p>Желток яйца богат белками, жиром и витаминами А, D, Е, В1, В2 и РР. Желток является хорошим эмульгатором.</p> <p>Классификация яиц. В зависимости от сроков хранения и качества яйца куриные подразделяют на диетические (срок хранения не превышает 7 сут, не считая дня снесения); столовые (срок хранения не превышает 25 сут со дня сортировки) и яйца, хранившиеся в холодильниках не более 90 сут. На птицефабриках яйца сортируют не позднее одних суток после снесения. Яйца, заготавливаемые потребительской кооперацией, поставляют на пункт сортировки не реже одного раза в декаду и сортируют, как столовые, — не позднее 2 сут после поступления.</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>7. Пищевые жиры</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Жиры являются высококалорийным пищевым продуктом. Вместе с ними организм человека получает необходимые жирные кислоты, витамины, фосфатиды и другие вещества. Особенно ценными в биологическом отношении являются растительные масла, в состав которых входят непредельные жирные кислоты — линолевая и арахидоновая, которые в некоторой степени ослабляют образование веществ, вызывающих атеросклероз. При недостаточном употреблении жиров снижается сопротивляемость организма действию холода и инфекционным заболеваниям. По происхождению жиры подразделяют на растительные, животные и комбинированные.</p> <p>Растительные масла (растительные жиры) — это продукты, которые извлекают из растительного сырья. Они состоят из триглицеридов и жирных кислот, а также сопутствующих им веществ (фосфолипиды, свободные жирные кислоты, воски, стеролы, вещества, придающие окраску и другие).</p> <p>Сырьём для растительных масел являются семена масличных культур: подсолнечника, кукурузы, рапса, хлопчатника, кунжута, оливок, арахиса, льна, горчицы, сои и бобов.</p> <p>В питании человека растительные масла служат основными источниками жирных кислот, витамина Е и в-ситостерина.</p> <p>Растительные масла широко используют в пищевой промышленности для производства различных сортов маргарина, мягких масел, соусов для заправки блюд.</p> <p>Маргарин — это эмульсионный жировой продукт с массовой долей жира не менее</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>20 %.</p> <p>Применяют два способа вытапливания жира: сухой и мокрый.</p> <p>При сухом способе жировое сырье нагревают в котлах (с паровым обогревом) без добавления воды. Нагреваясь, жир увеличивается в объеме и выделяется из клеток, скапливаясь на поверхности. Остатки разрушенной ткани, называемые шкварой, оседают на дно. Всплывший жир отделяют и фильтруют. Полученный этим способом жир отличается стойкостью в хранении, но имеет темный цвет и специфический запах поджаренной шквары.</p> <p>При мокром способе жировое сырье непосредственно соприкасается с водой. Это исключает подгорание сырья. Однако в воде развариваются остатки соединительной ткани шквары, и образовавшийся бульон трудно отделить от жира, что делает жир менее стойким в хранении.</p> <p>8. Зерномучные продукты</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Мука - это продукт, полученный из зерна путем дробления или размола, в процессе которого тщательно отделяют отруби и зародыш, а эндосперм доводят до требуемой крупности помола.</p> <p>Вид муки определяется наиболее общими биохимическими свойствами и анатомическими особенностями, характерными для зерна той культуры, из которой она произведена.</p> <p>Тип муки различается в пределах вида и отличается особенностями ее физико-химических свойств и технологических достоинств в зависимости от целевого назначения.</p> <p>Сорт муки устанавливается по совокупности показателей: зольность, крупность помола, органолептические</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>показатели (цвет, вкус, запах).</p> <p>Макаронные изделия - пищевой продукт, изготавливаемый из пшеничной муки и воды смешиванием, различными способами формования и высушивания. Выпускаются следующие сорта макаронных изделий:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>15. высший яичный; высший яичный с увеличенным содержанием яиц;</li> <li>16. томатные первого и высшего сортов;</li> <li>17. молочные первого и высшего сортов с добавлением молока коровьего, цельного сухого обезжиренного коровьего молока;</li> <li>18. творожные первого и высшего сортов;</li> <li>19. витаминизированные первого и высшего сортов;</li> <li>20. быстрорастворимые;</li> <li>21. макароны с овощами;</li> <li>22. изделия с сухими дрожжами или дрожжевым экстрактом;</li> <li>23. изделия с соевой мукой;</li> <li>24. изделия с рыбным белковым концентратом.</li> </ul> <p>Ассортимент макаронной продукции подразделяется на четыре типа (по форме):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Трубчатые изделия (макароны, рожки, перья.)</li> <li>2. Нитеобразные (вермишель- паутинка, обыкновенная и любительская).</li> <li>3. Ленточные (лапша)</li> <li>4. Фигурные (ал-фавит и фигурки, ушки и бантики, ракушки различных размеров, звездочки, шестеренки, колечки, квадраты, треугольники и другие).</li> </ul> <p>9. Кондитерские изделия</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>Крахмал представляет собой углевод</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>(полисахарид), выделяемый из картофеля, зерновых культур и другого растительного сырья, где он накапливается как резервное вещество.</p> <p>Крахмал используют для приготовления киселей, при изготовлении некоторых видов мучных кондитерских изделий, им заменяют часть муки. Он служит сырьем для производства саго, глюкозы; входит в рецептуру мороженого, некоторых сортов конфет, колбасных изделий; является формовочным материалом при отливке конфет; широко применяется в текстильной, бумажной, парфюмерной и других отраслях промышленности.</p> <p>Важным свойством крахмала является его способность при нагревании с водой образовывать коллоидный раствор — клейстер.</p> <p>Сахар представляет собой чистый углевод – сахарозу. В организме человека сахароза под действием ферментов расщепляется на глюкозу и используется как энергетический материал для образования жира, гликогена и др. Основным сырьем для производства сахара являются сахарная свекла (содержание сахарозы 14-18 %) и сахарный тростник.</p> <p>Натуральный мед – сладкий и ароматный продукт, производимый медоносными пчелами. Мед полностью усваивается организмом человека, улучшает обмен веществ в организме человека, обладает лечебно-профилактическими и бактерицидными свойствами.</p> <p>По ботаническому происхождению натуральный мед бывает цветочный, падевый и смешанный (естественная смесь цветочного и падевого меда).</p> <p>Мед подвергают товарной обработке, которая осуществляется на пасеках и предприятиях. Первой технологической операцией является очистка меда от</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>пчел, их личинок, кусочков сот, мусора. Для этого мед фильтруют и отстаивают. Отстаиванием отделяют также зрелый мед от незрелого меда, который обладает меньшей плотностью, и поэтому собирается в верхней части отстойника</p> <p>10. Вкусовые товары</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Вкусовые товары – группа однородных товаров растительного происхождения, предназначенных для удовлетворения органолептических (вкусо-ароматических) и физиологических потребностей организма человека.</p> <p>К группе вкусовых товаров относят разнообразные пищевые продукты в основном растительного происхождения и продукты их переработки, которые улучшают вкусовые и ароматические свойства пищи и способствуют более полному ее усвоению, т.е. оказывают воздействие на нервную систему и пищеварительные органы.</p> <p>По характеру воздействия на организм человека вкусовые товары делятся на две группы: общего и местного действия. Вкусовые товары общего действия содержат этиловый спирт или алка-лоиды (кофеин, никотин), которые возбуждающе действуют на центральную нервную систему и оказывают влияние на весь организм человека. К ним относятся алкогольные напитки, чай, кофе, табачные изделия</p> <p>Вкусовые товары местного действия воздействуют только на вкусовые и обонятельные нервы. К ним относятся безалкогольные напитки, пряности, поваренная соль, пищевые кислоты и др.</p> <p>I Вкусовые товары подразделяются на следующие группы:</p> <p>25. алкогольные напитки (спирт, водка, ликероводочные изделия, ром, виски,</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>джин, виноградные вина, коньяк и др.);</p> <p>26. слабоалкогольные напитки (пиво);</p> <p>27. безалкогольные напитки; -чай и кофе;</p> <p>28. пряности (горчица, перец, ваниль, гвоздика и др.);</p> <p>29. пищевые кислоты (уксусная, лимонная и др.);</p> <p>30. поваренная соль.</p> <p>Особенностью товаров данной группы является чрезвычайно широкая номенклатура видов изделий, большинство из них относятся к им-портным товарам.</p> <p>11.Мясные товары: понятие и ассортимент</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>В зависимости от вида животного различают мясо крупного и мелкого рогатого скота, свиней, лошадей, верблюдов, буйволов, оленей и кроликов. Мясо крупного рогатого скота по полу подразделяют на мясо быков (взрослые некастрированные самцы), мясо волов (взрослые кастрированные самцы) и мясо коров. Мясо свиней по полу разделяют на мясо хряков (некастрированные самцы), мясо боровов (кастрированные самцы) и мясо свиноматок. Мясо мелкого рогатого скота по полу и возрасту не подразделяют. К ним относят баранину и козлятину. Мясо лошадей в зависимости от возраста животного подразделяют на конину (от 3 лет и старше), конину-молодняк (от года до 3 лет) и мясо жеребят (до года). Кролики имеют мясо бледно-розового цвета, нежное, слегка сладковатое, без «мраморности», жир белого цвета откладывается лишь в брюшной полости (в паху, около почек). Мясо домашней птицы подразделяют по виду, возрасту, способу и качеству технологической обработки тушек, и их термическому состоянию. В зависимости</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>от вида и возраста различают тушки птицы молодой (цыплят, цыплят-бройлеров, утят, гусят, индюшат, цесарят) и взрослой (кур, уток, гусей, индеек, цесарок). Колбасные изделия — это продукты, приготовленные из мясного фарша с солью и специями, в оболочке или без нее и подвергнутые термической обработке до готовности к употреблению. В зависимости от способа термической обработки колбасы подразделяют на вареные, полукопченые и копченые. По составу сырья — на мясные, субпродуктовые, кровяные.</p> <p>12. Свежие плоды и продукты их переработки. Грибы</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>В зависимости от строения и зоны выращивания свежие плоды делят на следующие группы: семечковые — яблоки, груши, айва, рябина, мушмула; косточковые — вишня, черешня, слива, абрикосы, персики; ягоды — виноград, смородина, крыжовник, земляника, клубника, малина и дикорастущие ягоды; орехоплодные — лещинные, грецкие, кедровые орехи, миндаль, арахис и др.; субтропические и тропические плоды — цитрусовые, инжир, фанат, хурма, бананы, ананасы и др.</p> <p>Грибы относятся к низшим споровым растениям, они не содержат хлорофилла, не могут усваивать углекислоту из воздуха и питаются за счет готовых органических веществ, находящихся в почве, перегное. В пищу у съедобных грибов употребляют плодовое тело, состоящее из шляпки и ножки (пенька). Пищевая ценность шляпки выше, чем ножки (много клетчатки). Наиболее ценны в питательном отношении молодые грибы. Съедобные грибы содержат (в %): азотистых веществ — 1,5—</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>7; жиров — до 0,9; углеводов — до I; минеральных веществ — до I; витамины А, группы В, С, D, РР. Грибы ценят за высокое содержание экстрактивных и ароматических веществ, придающих им хороший вкус и способствующих усвоению пищи. В зависимости от строения шляпки грибы делят на три группы: губчатые (трубчатые), пластинчатые и сумчатые.</p> <p>13. Требования к качеству и условия хранения. Основные способы оценки качества пищевых продуктов – свежие плоды</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Рекомендуемые оптимальные, условия хранения большинства помологических сортов яблок и груш: температура — в пределах 0-4 °С, относительная влажность воздуха — 90—95%. Сроки хранения яблок и груш поздних сроков созревания можно значительно продлить (до полутора лет) при использовании не только пониженных температур. Косточковые плоды относят к продукции кратковременного хранения: сроки хранения — от 1—2 дней до месяца. Наиболее скоропортящиеся — черешня, вишня и абрикосы. Персики и сливы способны сохраняться дольше. Главным условием хранения косточковых плодов является поддержание постоянной температуры 0—1 С и относительной влажности воздуха 90—95% при умеренном воздухообмене. Для продления сроков хранения персиков до 2 мес, слив до 3-5 мес. Ягоды винограда рекомендуют хранить при температуре от 0 до —1 °С и относительной влажности воздуха 85—90%. Интенсивное вентилирование может привести к преждевременному увяданию ягод. Зрелые бананы</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>рекомендуют хранить при температуре 12 °С и относительной влажности воздуха 80-85% не более 3-4 сут, зрелые ананасы — при температуре 8—9 °С и относительной влажности воздуха 80-85% — не более 3 сут. Следует учитывать, что общая продолжительность хранения бананов и ананасов после сбора 35—40 сут, из них примерно две недели приходится на транспортирование.</p> <p>13.Кондитерские товары и их основная характеристика</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Кондитерские товары — пищевые продукты промышленного производства, при изготовлении которых используется около 200 видов различного сырья. Для получения всех кондитерских изделий применяется сахар в сочетании с жирами, белками, вкусовыми и др. веществами. Они характеризуются приятным вкусом, сложным ароматом, привлекательным внешним видом, высокой энергетической ценностью. Калорийность 100 г изделий составляет от 300 до 600 ккал. В зависимости от применяемого сырья и технологии производства кондитерские товары делят на две основные группы: сахаристые и мучные. В группу сахаристых кондитерских изделий входят фруктово-ягодные изделия, шоколад и какао-порошок, карамель, конфеты, ирис, драже, халва, восточные сладости (типа карамели и конфет). Группа мучных кондитерских изделий включает печенье, галеты, пряники, вафли, торты, пирожные, рулеты, кексы, мучные восточные сладости. Кроме изделий массового спроса выпускают также кондитерские товары специального назначения: для детского и диетического питания, витаминизированные,</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>лечебные. Жевательная резинка условно относится к сахаристым изделиям и рассматривается в одном ряду с фруктово-ягодными изделиями.</p> <p>14. Вкусовые товары и их характеристика</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>В зависимости от того, как влияют вкусовые товары на организм человека их подразделяют на две группы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— общего действия (чай, кофе, алкогольные напитки); возбуждающие центральную нервную систему и влияющие на весь организм;</li> <li>— местного действия (пряности, приправы), влияющие на органы вкуса и обоняния.</li> </ul> <p>В торговле вкусовые товары подразделяют на: пряности и приправы; чай и чайные напитки; кофе и кофейные напитки; алкогольные напитки; слабоалкогольные напитки; безалкогольные напитки и минеральные воды; табачные изделия (относят условно). Чрезмерное употребление вкусовых товаров может оказывать неблагоприятное воздействие на организм человека. Так, например, избыточное потребление чая вызывает бессонницу, сердцебиение и отравление.</p> <p>16. Требования к качеству и условия хранения. Основные способы оценки качества пищевых продуктов – чай и кофе</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Хранить чай следует в чистых, сухих, хорошо проветриваемых помещениях при относительной влажности воздуха 60—65% (но не выше 70%), не допуская соседства со скоропортящимися и резко пахнущими товарами. В складах ящики с чаем устанавливают на подтоварники в штабеля высотой в 4—5 ящиков на</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>расстоянии 5—10 см от пола и 50 см от стен и между штабелями.</p> <p>Свежие кофейные зёрна способны храниться до пяти лет практически не теряя в качестве (необжаренные зёрна), но стоит их обжарить, и все лучшие качества улетучиваются за 10 дней.</p> <p>17. Химический состав продовольственных товаров</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Для поддержания нормальной жизнедеятельности организма человека, возмещения его энергетических затрат и восстановления тканей необходимы питательные вещества. Они поступают в организм человека вместе с пищей, которая является для него источником энергии, строительным (пластическим) материалом и участвует в регулировании процессов обмена веществ. Химический состав продуктов разнообразен и зависит от химического состава исходного сырья, технологического режима и способа производства, условий хранения и перевозки и других факторов.</p> <p>В состав продовольственных товаров входят неорганические и органические вещества. К неорганическим веществам относятся вода и минеральные (зольные) соединения; к органическим — углеводы, жиры, белки, ферменты, витамины, органические кислоты, красящие, ароматические и др.</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                               |
|------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Устный опрос     | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные |

|  |                               |                                                                                                                                                                |
|--|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                               | вопросы, при ответах допускает грубые ошибки.                                                                                                                  |
|  | Низкий<br>(Удовлетворительно) | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя. |
|  | Средний<br>(Хорошо)           | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                             |
|  | Высокий<br>(Отлично)          | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.    |

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ  
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ОП.04. Правовые основы профессиональной деятельности

---

(код и наименование модуля)

профессиональной образовательной программы

---

по профессии/специальности СПО:

***43.01.01 Официант, бармен***

---

(код и наименование специальности)

по программе базовой подготовки

---

Форма обучения: очная

Казань  
2024

Фонд оценочных средств учебной дисциплины (ФОС) разработан в соответствии с:

- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 43.01.01 (100114.01) Официант, бармен, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013г. № 731 (зарегистрирован в Минюст России от 20 августа 2013г. № 29595);

- учебным планом 43.01.01 Официант, бармен среднего профессионального образования;



# **I. Паспорт комплекта фонда оценочных средств**

## **1. Область применения**

Комплект **фондов оценочных средств** (ФОС) предназначен для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, освоивших программу дисциплины «Правовые основы профессиональной деятельности».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего и промежуточного контроля и разработан на основании программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 43.01.01 Официант, бармен.

### **2. Объекты оценивания – результаты освоения УД/МДК**

Комплект ФОС позволяет оценить следующие результаты освоения программы профессионального модуля в соответствии с ФГОС профессии/специальности 43.01.01 Официант, бармен и рабочей программой дисциплины «Правовые основы профессиональной деятельности»:

#### **знания:**

- законодательные акты и другие нормативные документы, регулирующие правоотношения в области профессиональной деятельности;
- основные положения законодательства, регулирующего трудовые отношения;
- права и обязанности работников в области профессиональной деятельности;
- организационно-правовые формы организаций;
- формы оплаты труда.

#### **умения:**

- применять правовые знания при освоении профессиональных модулей и в профессиональной деятельности;
- соблюдать требования действующего законодательства и защищать свои трудовые права в рамках действующего законодательства.

Вышеперечисленные умения, знания и практический опыт направлены на формирование у студентов следующих **профессиональных и общих компетенций**:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в

профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

ПК 1.2. Обслуживать потребителей организаций общественного питания всех форм собственности, различных видов, типов и классов.

ПК 2.6. Производить расчет с потребителем, используя различные формы расчета.

### 3. Формы контроля и оценки результатов освоения УД/МДК

#### Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

| Контролируемые разделы                       | Код контролируемой компетенции | Оценочное средство  | Уровни сформированности компетенции           |                                       |
|----------------------------------------------|--------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------|
| МОДУЛЬ 1.                                    |                                |                     |                                               |                                       |
|                                              | ОК 1 - ОК 7; ПК 1.2.; ПК 2.6.  | Устный опрос        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                                              | ОК 1 - ОК 7; ПК 1.2.; ПК 2.6.  | Тестирование        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| макс:                                        |                                |                     |                                               | 20                                    |
| МОДУЛЬ 2.                                    | ОК 1 - ОК 7; ПК 1.2.; ПК 2.6.  | Практическая работа | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                                              | ОК 1 - ОК 7; ПК 1.2.; ПК 2.6.  | Защита презентации  | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| макс:                                        |                                |                     |                                               | 20                                    |
| ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:                         |                                |                     |                                               | 40                                    |
| За посещаемость, начисляется в рамках БРС по |                                |                     |                                               | 10                                    |

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| электронному журналу:       |           |
| <b>ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b> | <b>50</b> |

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

### **Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации**

| Код контролируемой компетенции | Форма оценивания                              | Уровни сформированности компетенции |         |
|--------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| ОК 1 - ОК 7; ПК 1.2.; ПК 2.6.  | Ответ на вопросы к дифференцированному зачету | – не аттестован                     | 0 – 14  |
|                                |                                               | – низкий                            | 15 – 32 |
|                                |                                               | – средний                           | 33 – 42 |
|                                |                                               | – высокий                           | 43 – 50 |
|                                |                                               | макс: 50 баллов                     |         |

### **Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

| Этапы оценивания уровня сформированности компетенций                                                              | Уровни сформированности компетенций |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины | Не аттестован                       | 0 – 14  |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 15 – 32 |
|                                                                                                                   | Средний                             | 33 – 42 |
|                                                                                                                   | Высокий                             | 43 – 50 |
|                                                                                                                   |                                     |         |
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации                                      | Не аттестован                       | 0 – 14  |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 15 – 32 |
|                                                                                                                   | Средний                             | 33 – 42 |
|                                                                                                                   | Высокий                             | 43 – 50 |
|                                                                                                                   |                                     |         |

|                                              |                                               |                                              |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Итоговая оценка сформированности компетенций | Не аттестован<br>Низкий<br>Средний<br>Высокий | 50 и менее<br>51 – 65<br>66 – 84<br>85 – 100 |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------|

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

| Рейтинговая оценка | Традиционная оценка | Уровень сформированности компетенции |
|--------------------|---------------------|--------------------------------------|
| 50 и менее         | Неудовлетворительно | Не аттестован                        |
| 51 – 65            | Удовлетворительно   | Низкий уровень                       |
| 66 – 84            | Хорошо              | Средний уровень                      |
| 85 – 100           | Отлично             | Высокий уровень                      |

## II. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

| Оцениваемая компетенция          | Оцениваемый индикатор | Вопросы для собеседования (устного опроса)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1 - ОК 7;<br>ПК 1.2.; ПК 2.6. |                       | <p>1. Понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности. Законодательные акты и иные нормативно-правовые документы, регулирующие правоотношения в профессиональной деятельности</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Правовое регулирование в сфере профессиональной деятельности — это процесс воздействия государства на общественные отношения, возникающие в процессе осуществления профессиональной деятельности. Законодательные акты и иные нормативно-правовые документы, регулирующие правоотношения в профессиональной деятельности, включают: Конституцию Российской Федерации — основной закон страны, определяющий основы правового регулирования. Федеральные законы, регулирующие различные аспекты профессиональной деятельности, например, Трудовой кодекс Российской Федерации, Закон</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>«Об образовании в Российской Федерации» и другие. Подзаконные нормативные акты, такие как указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации, приказы и инструкции министерств и ведомств. Локальные нормативные акты, разрабатываемые и принимаемые организациями для регулирования внутренних отношений и процессов.</p> <p>2. Рыночная экономика как объект воздействия права</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Рыночная экономика является объектом воздействия права, поскольку она регулируется правовыми нормами и институтами. Правовые нормы определяют правила поведения субъектов экономических отношений, устанавливают права и обязанности участников рынка, а также механизмы разрешения споров и конфликтов. Право определяет правила для регулирования и контроля рыночной экономики, чтобы обеспечить безопасность и правильное функционирование экономики.</p> <p>Право регулирует деятельность предпринимателей, определяет правила конкуренции, защищает права потребителей и определяет порядок распределения прибыли и издержек.</p> <p>3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности</p> <p><b>Правильный ответ:</b> говоря об источниках права, регулирующих предпринимательскую деятельность, необходимо иметь в виду, что в соответствии со ст. 15 Конституции РФ частью российской правовой системы являются общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации. Поэтому к источникам права России следует отнести также международные договоры Российской Федерации в сфере экономики. На практике, когда отношения, складывающиеся в сфере</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>предпринимательской деятельности, уже выходят за рамки определенного государства, и в условиях глобализации экономики, субъекты предпринимательской деятельности все чаще обращаются к международным нормам</p> <p>4. Понятие предпринимательской деятельности, ее признаки</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Определение предпринимательской деятельности с точки зрения закона дано в ст. 2 Гражданского кодекса РФ. В соответствии с данной статьей предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Из этого определения можно выделить следующие признаки предпринимательской деятельности: 1) самостоятельность; 2) направленность на систематическое получение прибыли; 3) рискованный характер; 4) регистрация в установленном законом порядке лиц, осуществляющих эту деятельность.</p> <p>5. Основания возникновения, изменения и прекращения трудового правоотношения</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Основания возникновения, изменения и прекращения трудового правоотношения — это определённые юридические факты, то есть объективные обстоятельства, закреплённые в нормах права. Они служат основанием для наступления соответствующих юридических последствий. Основаниями возникновения трудового правоотношения обычно является трудовой договор. Однако в некоторых случаях может потребоваться сложный юридический состав, включающий совокупность юридических фактов. Основаниями изменения трудового правоотношения могут быть соглашение сторон или одностороннее</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>волеизъявление нанимателя. Основаниями прекращения трудового правоотношения могут быть двустороннее волеизъявление, одностороннее волеизъявление работника или нанимателя или наступление обстоятельств, не зависящих от воли сторон.</p> <p>6. Виды социальной помощи по государственному страхованию в РФ</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Вот основные виды социальной помощи по государственному страхованию в РФ:</p> <p>Пособия по временной утрате трудоспособности. Пособия по родам и беременности. Разовые пособия при рождении детей. Пособия по уходу за детьми до достижения ими возраста 1,5 года. Пособия на погребение. Пособия по временной потере трудоспособности, возникшей в связи с несчастными случаями на производстве и профессиональными заболеваниями. Разовые страховые выплаты при утрате застрахованным лицом профессиональной трудовой способности в результате несчастного случая на предприятии или возникновения профессионального заболевания. Страховые выплаты ежемесячного типа, исчисленные в соответствии со степенью потери застрахованным работником профессиональной способности к труду. Оплата социальной, медицинской и профессиональной реабилитации пострадавшим на производстве лицам.</p> <p>7. Понятие трудового договора, его значение. Стороны трудового договора. Содержание трудового договора. Виды трудовых договоров</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Трудовой договор — это соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу, обеспечить условия труда и своевременно выплачивать зарплату, а работник обязуется лично выполнять определённую трудовую функцию и соблюдать правила внутреннего трудового распорядка.</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Сторонами трудового договора являются работодатель и работник. Содержание трудового договора включает следующие пункты: место работы; трудовая функция; дата начала работы; условия оплаты труда; режим рабочего времени и времени отдыха; гарантии и компенсации; характер работы; условия труда на рабочем месте; обязательное социальное страхование; другие условия в соответствии с законодательством и локальными нормативными актами. Виды трудовых договоров: бессрочный трудовой договор — заключается на неопределённый срок; срочный трудовой договор — заключается на определённый срок, не превышающий пяти лет; договор на время выполнения определённой работы; договор на время замещения временно отсутствующего работника; договор на время стажировки или практики.</p> <p>8. Порядок заключения трудового договора</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Порядок заключения трудового договора включает следующие этапы: Проверка документов работника на соответствие требованиям (возраст, квалификация, состояние здоровья). Обсуждение условий работы, включая режим, особые условия труда, зарплату и наличие испытательного срока. Ознакомление работника с внутренним трудовым распорядком, коллективным договором и должностной инструкцией. Составление текста договора или заполнение его бланка, разработанного работодателем. Подписание договора обеими сторонами. Срок действия трудового договора обычно не устанавливается, но возможно заключение срочного договора на срок до 5 лет.</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания | Критерии оценивания |
|------------------|-------------------|---------------------|
|------------------|-------------------|---------------------|



|               |                                         |                                                                                                                                                                 |
|---------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Собеседование | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|               | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|               | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|               | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

### Тестовые задания

| Оцениваемая компетенция                | Оцениваемый индикатор | Тестовые вопросы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1 -<br>ОК 7;<br>ПК 1.2.;<br>ПК 2.6. |                       | <p>1. Перечислите последовательность заключения трудового договора:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ознакомление работника с правилами внутреннего трудового распорядка, коллективным договором и должностной инструкцией</li> <li>2. Обсуждение условий работы, включая режим, оплату, испытательный срок.</li> <li>3. Проверка документов работника на соответствие требованиям (возраст, квалификация, состояние здоровья).</li> <li>4. Составление текста договора или заполнение бланка, разработанного работодателем.</li> <li>5. Проверка данных сторон и подписание договора.</li> </ol> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | 2 | 1 | 4 | 5 |

2. Перечислите очередность этапов оформления увольнения работника:

Этапы оформления увольнения работника включают:

1. Уведомление судебного пристава-исполнителя и лица, получающего алименты, о расторжении трудового договора с работником, если он является плательщиком алиментов
2. Получение от работника заявления на увольнение с указанием причины (например, «по собственному желанию»).
3. Внесение записи об увольнении в личную карточку сотрудника и ознакомление с ней работника под подпись.
4. Издание официального приказа об увольнении по форме № Т-8 и его подписание руководителем предприятия
5. Внесение записи об увольнении с указанием причины в трудовую книжку, её заверение подписью руководителя или руководителя отдела кадров и подпись увольняемого работника.
6. Полный расчёт в последний день работы сотрудника и выдача всех документов по обязательному списку и запросу работника.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 6 | 2 | 4 | 3 | 5 | 1 |

3. Этапы создания юридического лица:

1. Выбор налогового органа по месту нахождения юридического лица.
2. Подача документов для регистрации в соответствующую инспекцию.
3. Формирование пакета документов: устав, протокол собрания, заявление для регистрации (форма Р11001).
4. Получение документов о регистрации юридического лица

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | 2 | 1 | 4 |

4. Напишите последовательность этапов ликвидации юридического лица:

1. Принятие решения о ликвидации и создание ликвидационной комиссии.
2. Получение документов о снятии с учёта в налоговой инспекции
3. Публикация извещения о ликвидации в СМИ.
4. Установление кредиторов и предъявление им требований.
5. Уведомление налоговой инспекции о начале ликвидации
6. Составление промежуточного ликвидационного баланса.
7. Погашение долгов перед кредиторами.
8. Формирование пакета документов для представления в налоговую инспекцию.
9. Подача документов в налоговую инспекцию.
10. Исключение юридического лица из ЕГРЮЛ.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |

**Правильный ответ:**

|   |   |    |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|----|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3  | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 1 | 5 | 10 | 4 | 2 | 6 | 7 | 8 | 9 | 3  |

5. Этапы реорганизации юридических лиц:

1. Опубликование информации о реорганизации в Федеральном ресурсе и в Вестнике государственной регистрации
2. Выбор формы реорганизации и уведомление налоговой инспекции.
3. Подготовка и подача документов в налоговую инспекцию для завершения реорганизации.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 2 | 1 | 3 |

6. Правильная последовательность оформления пенсии включает следующие этапы:

1. Определение права на пенсию: возраст, стаж и количество пенсионных баллов.
2. Подача заявления и документов: обращение в Пенсионный фонд России (ПФР) или МФЦ с заявлением и документами. Также можно подать заявление через портал Госуслуги.
3. Рассмотрение заявления: специалисты ПФР проверяют документы и примут решение о назначении пенсии.
4. Сбор необходимых документов: подготовка паспорта, трудовой книжки, военный билет, свидетельства о рождении детей, диплом об образовании и другие документы, связанные с трудовой деятельностью
5. Получение первой выплаты: после положительного решения - получение пенсии ежемесячно.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | 4 | 3 | 2 | 5 |

7. Укажите правильную последовательность оформления декретного:

1. Оформление отпуска по беременности и родам (больничный лист и заявление сотрудницы).
2. Внесение информации об отпуске в личную карточку сотрудницы (форма № Т-2) и отметки в таблице учёта рабочего времени (код «Р» или «14»).
3. Издание приказа об отпуске по беременности и родам.
4. Уведомление работодателя о получении электронного больничного листа.
5. Получение электронного больничного листа от врача и передача его в информационную систему Фонда социального страхования (ФСС)
6. Заполнение работодателем своей части электронного больничного и отправка его обратно в ФСС.
7. Назначение пособия по беременности и родам на основе предоставленных документов и сведений

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|   |   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | 3 | 2 | 5 | 4 | 6 | 7 |

8. Перечислите верную последовательность этапов составления договора купли-продажи:

1. Предварительные переговоры: согласование условий купли-продажи, стоимости квартиры и порядка её передачи новому владельцу.
2. Перечисление задатка (при необходимости).
3. Заключение предварительного договора купли-продажи: фиксация намерения заключить основное соглашение на определённых условиях
4. Сбор документов обеими сторонами.
5. Заключение договора купли-продажи: передача прав собственности покупателю.
6. Государственная регистрация: новый собственник

|   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|
|   |   | <p>регистрирует сделку через Росреестр.</p> <p>7. Удостоверение сделки у нотариуса (если выбрана нотариальная форма сделки).</p> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td>1</td><td>3</td><td>2</td><td>4</td><td>5</td><td>7</td><td>6</td></tr></table> <p>9. Последовательность проведения сертификации предприятия ОП:</p> <p>1. подготовка документов к сертификации</p> <p>2. получение сертификата соответствия</p> <p>3. проверка ПОП на соответствие документам</p> <p>4. инспекционный контроль ПОП</p> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>2</td><td>1</td><td>4</td><td>3</td></tr></table> <p>10. Перечислите верную последовательность этапов составления претензии юридическим лицом включают:</p> <p>1. Сбор доказательств, подтверждающих основания претензии: договоры, акты, накладные, счета-фактуры, фотографии, видеозаписи, заключения экспертов и другие документы.</p> <p>2. Составление текста претензии: указание реквизитов юридического лица-отправителя и получателя претензии; описание обстоятельств, которые привели к нарушению прав или обязательств; перечисление требований к получателю претензии (возмещение убытков, устранение недостатков, замена товара или услуги и т. д.); указание срока для выполнения требований; предупреждение о возможности обращения в суд в случае невыполнения требований.</p> <p>3. Определение оснований для претензии: нарушение договорных обязательств, некачественное выполнение работ или услуг, нарушение прав интеллектуальной собственности и т. д.</p> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |  |  |  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 1 | 3 | 2 | 4 | 5 | 7 | 6 | 1 | 2 | 3 | 4 |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 2 | 1 | 4 | 3 |
| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 4 | 5 | 6 | 7 |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 4 | 5 | 6 | 7 |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1 | 3 | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 4 | 5 | 7 | 6 |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 4 |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1 | 2 | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 4 |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2 | 1 | 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 3 |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |

4. Ожидание ответа от получателя претензии: срок ожидания ответа обычно указывается в тексте претензии
5. Отправка претензии: отправка претензии заказным письмом с уведомлением о вручении или курьерской службой; передача претензии лично представителю получателя под подпись с указанием даты получения.
6. Получение подтверждения о получении претензии: получение уведомления о вручении заказного письма; отметка представителя получателя о получении претензии.

Принятие мер в случае отказа получателя удовлетворить требования или отсутствия ответа: обращение в суд с исковым заявлением.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |  |   |   |
|---|---|---|--|---|---|
| 1 | 2 | 3 |  | 5 | 6 |
|   |   |   |  |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | 2 | 1 | 6 | 5 | 4 |

11. Выделите признаки предпринимательской деятельности:

1. Организационная самостоятельность;
2. Имущественная самостоятельность;
3. Рисковый характер;
4. Регистрация в установленном законом порядке лиц осуществляющих эту деятельность.
5. Направленность на систематическое получение прибыли

Характеристика:

А. предполагает наличие у предпринимателя обособленного, т.е. именно ему принадлежащего имущества, которое он использует при осуществлении предпринимательской деятельности.

Б. проявляется в том, что предприниматель сам — без всяких указаний «сверху» — решает, что и как производить, у кого приобретать необходимое сырье и материалы, кому и по каким ценам реализовывать произведенную продукцию и т. д.

В. заключается в том, что далеко не всегда она дает ожидаемые результаты. В силу самых разнообразных

причин как субъективного (ошибки, просчеты предпринимателя), так и объективного (изменение рыночной конъюнктуры, дефолт, стихийное бедствие). В силу характера предпринимательской деятельности предприниматель может не только не получить запланированную прибыль, но и разориться, потерпеть крах.

Г. это, прежде всего, деятельность, целью которой является получение прибыли. Другие признаки предпринимательской деятельности являются в определенном смысле вторичными, производными от данного признака.

Д. является обязательным для всех субъектов предпринимательства, будь это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель. Предпринимательская деятельность без образования юридического лица (индивидуальный предприниматель).

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Б | А | В | Г | Д |

12. Выделите основные признаки юридического лица:

1. организационное единство;
2. наличие обособленного имущества;
3. самостоятельная имущественная ответственность;
4. выступление в гражданском обороте от своего имени.

Характеристика:

А. Этот признак предполагает не простую совокупность людей, а наличие устойчивых существенных связей между ними, структурную и функциональную дифференциацию, определенную иерархию и разделение труда.

Б. Участники имущественных отношений должны точно знать, кому принадлежат те или иные права, на ком лежит та или иная обязанность. Для этого установлено правило, что юридические лица должны действовать от своего имени. Юридическое лицо, выступая в имущественном обороте, обладает фирменным наименованием, закрепленным в учредительных документах.

В. Наличие этого признака означает, что юридическое



лицо обладает имуществом, которое принадлежит ему на праве собственности, оперативного управления.

Г. Данный признак юридического лица является следствием его имущественной обособленности. По своим долгам юридическое лицо обязано отвечать принадлежащим ему имуществом. Учредители и участники юридического лица, в том числе и собственники его имущества, по общему правилу не отвечают по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам своих учредителей, участников и собственников.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| А | В | Б | Г |

13. В соответствии с законодательством коммерческие организации могут создаваться в форме:

1. хозяйственных товариществ, обществ или партнерств
2. производственных кооперативов
3. государственных и муниципальных унитарных предприятий
4. крестьянских (фермерских) хозяйств.

Характеристика:

А. корпоративные коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов учредителей (участников), а также произведенное и приобретенное хозяйственным товариществом или обществом в процессе деятельности, принадлежит на праве собственности хозяйственному товариществу или обществу

Б. признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

В. признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или

иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Г. объединение граждан для совместного ведения сельского хозяйства, основанное на их личном участии в такой деятельности и объединении их имущественных вкладов.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| А | В | Б | Г |

14. Виды договоров в предпринимательской деятельности:

1. Предварительный договор
2. Основной договор
3. Публичный договор
4. Договор присоединения
5. Договор в пользу третьего лица

Характеристика:

- А. соглашение, на основании которого стороны обязуются заключить основной договор в будущем
- Б. соглашение, устанавливающее обязанности должника по исполнению обязательств в отношении третьего лица, имеющего право требовать исполнения обязательств в свою пользу
- В. заключается на основании предварительного договора и содержит конкретные условия сотрудничества
- Г. соглашение с коммерческой организацией, устанавливающее обязанности по оказанию услуг, продаже товаров или выполнению работ для всех участников
- Д. соглашение, в котором условия сотрудничества устанавливаются путём присоединения к основному договору

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| А | Д | В | Г | Б |

15. Соотнесите виды сдельной системы оплаты труда и ее значение.

Виды сдельной системы

1. Прямая сдельная
2. Сдельно-прогрессивная
3. Аккордно-сдельная

Значения:

- А. расценки повышаются, если работник превысил какую-либо норму произведенных товаров, работ
- Б. Применяется для оплаты комплекса работ и используется в основном при оплате труда работников, заключивших трудовой договор на время выполнения определенной работы
- В. расценки постоянны и независимы от количества произведенной продукции, операций.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| А | В | Б |

16. Виды социальной помощи по государственному страхованию

1. Пособия по временной нетрудоспособности
2. Пособия по беременности и родам
3. Пособия по уходу за ребёнком
4. Ежемесячное пособие на ребёнка
5. Единовременные пособия

Характеристика:

- А. выплачиваются работникам, временно утратившим трудоспособность из-за болезни или травмы
- Б. выплачиваются в связи с особыми обстоятельствами, такими как рождение ребёнка, усыновление или потеря кормильца
- В. предоставляются женщинам на период отпуска по беременности и родам
- Г. выплачиваются родителям или опекунам,

осуществляющим уход за ребёнком до достижения им определённого возраста

предоставляется семьям с низким уровнем дохода

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| А | Д | В | Г | Б |

17. Виды оплаты труда включают:

1. Повременная оплата
2. Сдельная оплата
3. Премияльная оплата
4. Комиссионная оплата
5. Бестарифная оплата

Характеристика:

- А. зарплата зависит от количества отработанного времени и квалификации работника
- Б. зарплата зависит от конечных результатов работы всего коллектива и индивидуального вклада каждого работника
- В. зарплата зависит от объёма выполненных работ или произведённой продукции
- Г. зарплата состоит из основной части и премий за достижение определённых показателей или результатов работы
- Д. зарплата зависит от процента от продаж или объёма реализованных товаров

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| А | Д | В | Г | Б |

18. Виды дисциплинарных взысканий:

1. Замечание
2. Выговор
3. Увольнение

Характеристика:

А. наименее строгое взыскание, применяется при незначительных нарушениях трудовой дисциплины

Б. крайняя мера, применяемая при грубых нарушениях трудовых обязанностей или систематических нарушениях дисциплины

В. более строгое взыскание, используется при повторных нарушениях или серьёзных проступках.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| А | В | Б |

19. Понятие и механизмы возникновения коллективных трудовых споров:

1. Коллективные трудовые споры
2. Примирительная комиссия
3. Посредник
4. Трудовой арбитраж

Характеристика:

А. это неурегулированные разногласия между профсоюзами (представителями работников) и администрацией (представителями работодателя) по поводу установления и изменения условий труда, заключения, изменения и выполнения коллективных договоров и соглашений

Б. это третья сторона, которая помогает сторонам коллективного трудового спора найти компромиссное решение

В. это орган, создаваемый для урегулирования коллективного трудового спора. В неё входят представители работников и работодателей, которые участвуют в переговорах и выработке соглашения по спору

Г. это орган, который состоит из арбитров, назначенных сторонами коллективного трудового спора или выбранных ими из списка арбитров. Арбитраж рассматривает спор и выносит решение, обязательное для сторон

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| А | В | Б | Г |

20. Виды административных наказаний и порядок их наложения.

Порядок наложения административных наказаний регулируется Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ).

Виды административных наказаний:

1. Предупреждение
2. Административный штраф
3. Конфискация орудия совершения или предмета правонарушения
4. Лишение специального права
5. Административный арест
6. Дисквалификация
7. Административное приостановление деятельности

Характеристика:

А. официальное порицание физического или юридического лица

Б. временное прекращение деятельности юридического лица или индивидуального предпринимателя (до 90 суток)

В. денежное взыскание в пользу государства

Г. принудительное безвозмездное обращение вещи в собственность государства или субъекта РФ

Д. лишение физического лица ранее предоставленного ему специального права

Е. содержание нарушителя в условиях изоляции от общества (до 15 суток)

Ж. лишение права занимать определённые должности в органах юридических лиц

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|   |   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| А | Ж | В | Г | Д | Е | Б |

21. Выберите правильные варианты ответов:

Процедура банкротства, применяемая к должнику применяемая к должнику в целях восстановления его платёжеспособности и погашения задолженности в соответствии с графиком погашения задолженности:

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Варианты ответа:</p> <p>а) мировое соглашение</p> <p><b>б) финансовое оздоровление</b></p> <p><b>в) внешнее управление</b></p> <p>г) наблюдение</p> <p>22. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Источниками предпринимательского права являются:</p> <p>Варианты ответа:</p> <p><b>а) обычаи делового оборота</b></p> <p>б) судебные прецеденты</p> <p>в) договоры купли-продажи</p> <p>г) федеративные договоры</p> <p>23. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Институтом предпринимательского права является:</p> <p>Варианты ответа:</p> <p><b>а) институт гражданско-правового договора</b></p> <p>б) институт внешнеэкономической деятельности</p> <p>в) институт преступлений в сфере экономической деятельности</p> <p>г) институт имущественных прав и обязанностей супругов</p> <p>24. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Предпринимательская деятельность осуществляется:</p> <p>а) с образованием юридического лица</p> <p>б) без образования юридического лица</p> <p><b>в) как с образованием, так и без образования юридического лица</b></p> <p>г) с ограниченной ответственностью</p> <p>25. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Регистрация юридического лица осуществляется в срок:</p> <p><b>а) семь дней</b></p> <p>б) пять дней</p> <p>в) три дня</p> <p>г) все ответы верные</p> <p>26. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>На основании чего складываются отношения между работником и работодателем:</p> <p>а) устава</p> <p>б) трудового договора</p> <p><b>в) трудового кодекса</b></p> <p>г) все ответы верные</p> <p>27. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Трудовое право регулирует отношения в сфере:</p> <p>а) производства</p> <p><b>б) наемного труда</b></p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>в) экономики</b></p> <p>г) все ответы верные</p> <p>28. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Чему должен соответствовать нормативно-правовой акт:</p> <p>а) Трудовому кодексу РФ</p> <p><b>б) Гражданскому кодексу РФ</b></p> <p>в) Конституции РФ</p> <p>г) все ответы верные</p> <p>29. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Суды, рассматривающие дела о несостоятельности и банкротстве:</p> <p>а) общей юрисдикции</p> <p><b>б) арбитражные</b></p> <p>в) верховные</p> <p>г) все ответы верные</p> <p>30. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Нормативно-правовой акт, устанавливающий санкции за совершение правонарушений в сфере предпринимательства:</p> <p>а) ГКРФ</p> <p><b>б) КОАПРФ</b></p> <p>в) ТКРФ</p> <p>г) все ответы верные</p> <p>31. Внутренне согласованная система норм, установленных или признанных государством в интересах общества и обеспечиваемых не только сознанием их необходимости, справедливости, но и силой государственного принуждения</p> <p>Ответ _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> право</p> <p>32. нормы обеспечивают юридическое равенство и самостоятельность участников, неприкосновенность их частной собственности, независимую защиту и др.</p> <p>Ответ _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Частное право</p> <p>33. Совокупность, связанных между собой норм, регулирующих общественные отношения в определенной сфере жизни общества</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> отрасли права</p> <p>34. Система права включает следующие основные отрасли:</p> <p>_____</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> государственное, административное,</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>финансовое, земельное, гражданское, семейное, трудовое, уголовное, гражданско-процессуальное и др.</p> <p>35. Мельчайшие части, «кирпичики», из которых строятся право и его отрасли</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Нормы права</p> <p>36. Последовательность действий федерального органа исполнительной власти при исполнении государственной функции или предоставлении государственной услуги.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Административная процедура</p> <p>37. Учрежденная в установленном порядке первичная структурная единица аппарата, определяющая объем и содержание полномочий занимающего ее лица.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Должность</p> <p>38. Совокупность объединенных общей идеей специфических средств и приемов управления, типичных для того или иного субъекта управления.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Стил управления</p> <p>39. Соглашение между работодателем и работником, по которому работодатель обеспечивает работника работой и платит за нее зарплату</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Трудовой договор</p> <p>40. Документ, который определяет правовой статус организации:</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Устав</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                                                                                                         | Критерии оценивания                                                      |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Тестирование     | <ul style="list-style-type: none"> <li>– не аттестован</li> <li>– низкий</li> <li>– средний</li> <li>– высокий</li> </ul> | <p>50% и менее</p> <p>51% – 65 %</p> <p>66 % – 84%</p> <p>85% – 100%</p> |

### Практические работы

| Оцениваемая компетенция | Оцениваемый индикатор | Практическая работа                  |
|-------------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| ОК 1 - ОК 7;            |                       | 1. Практическая работа № 3. выделить |

|                  |  |                                                                           |
|------------------|--|---------------------------------------------------------------------------|
| ПК 1.2.; ПК 2.6. |  | основные положения, характеризующих понятие «право». Заполните Таблицу 1. |
|------------------|--|---------------------------------------------------------------------------|

Таблица 1.

|                                                     |                        |
|-----------------------------------------------------|------------------------|
| Основные положения, характеризующих понятие «право» | Краткая характеристика |
| Нормы права                                         | .....                  |
| Отрасли права                                       |                        |
| Источники права                                     |                        |
| Правоотношения                                      |                        |
| Субъект права                                       |                        |
| Объект права                                        |                        |

**Правильный ответ:**

Таблица 1.

|                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Основные положения, характеризующих понятие «право» | Краткая характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Нормы права                                         | это правило поведения, закрепленное в законе и охраняемое государством.                                                                                                                                                                                                                     |
| Отрасли права                                       | это совокупность, связанных между собой норм, регулирующих общественные отношения в определенной сфере жизни общества                                                                                                                                                                       |
| Источники права                                     | внешние формы выражения правовых норм, имеющих общеобязательный характер, которые в совокупности образуют отрасль права. (Конституция РФ, федеральные законы, указы Президента, постановления Правительства, нормативные акты муниципальных образований, локальные нормативные акты и др.). |
| Правоотношения                                      | вид общественных отношений, регулируемых правовой нормой.                                                                                                                                                                                                                                   |
| Субъект права                                       | лицо (физическое или юридическое) обладающее по закону способностью иметь и осуществлять непосредственно или через представителя права и юридические обязанности.                                                                                                                           |
| Объект права                                        | конкретные имущественные и неимущественные блага и интересы, отношения, по поводу которых регламентированы законом                                                                                                                                                                          |

**Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания    | Уровни оценивания                      | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Практические работы | Не аттестован<br>(Неудовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы. |
|                     | Низкий<br>(Удовлетворительно)          | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.            |
|                     | Средний<br>(Хорошо)                    | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.                                               |
|                     | Высокий<br>(Отлично)                   | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.         |

### Темы презентаций

1. Конституция — основной закон государства: история конституционного движения, теория правового государства, теория разделения властей и её реальное воплощение в политико-правовой истории.
2. Предмет, метод, принципы, источники, субъекты и объекты гражданского права: имущественные права как специфический объект гражданского права, понятия «движимое» и «недвижимое имущество» в современном праве, правовой статус результатов интеллектуального труда, работы и услуги как специфический объект гражданского права.
3. Понятие трудовых отношений: особенности трудового контракта, виды трудовых соглашений, социальное сотрудничество в области труда, понятие «трудовая дисциплина» и его правовое содержание, трудовые права женщин.

4. Предмет, метод, задачи и принципы административного права: система государственных органов исполнительной власти и управления в Российской Федерации, проблема укрепления «вертикали власти» в современной России (правовой аспект), административно-правовые методы регулирования экономикой и финансами.

### **Требования к оформлению презентаций**

1. Соблюдайте единый стиль оформления;
2. Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации;
3. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текст, рисунки).
4. На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовков, один для текста;
5. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Предпочтительнее, если фон светлый, а текст темный;
6. Обратите особое внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).
7. Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде;
8. Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.
9. Размер заголовка не менее 24 пунктов, остальной информации не менее 18 пунктов;
10. Не более двух - трех типов шрифтов в одной презентации;
11. Для выделения информации использовать начертание: полужирный шрифт, курсив или подчеркивание.
12. Первый слайд – это титульный слайд, на котором представлены: сверху полное наименование ОУ, название работы по центру; ФИО автора после названия работы справа.
13. На последнем слайде указывается: источники, список литературы, глоссарий и т.д.
14. Оптимальный объем. Объем презентации не должен быть менее 8-10 слайдов и не более 20 слайдов. Зрительный ряд из большого числа слайдов вызывает утомление, отвлекает от сути рассматриваемой темы. Исключения составляют презентации, предназначенные для длительной демонстрации ознакомительного характера с большим количеством визуального материала. В этом случае объем презентации - из расчета не менее чем 1 мин. на один слайд, а на слайды, содержащие ключевые моменты и основополагающие понятия - по 2 мин.

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Презентация      | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

### III. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ УД/МКД

| Оцениваемая компетенция          | Оцениваемый индикатор | Вопросы для промежуточной аттестации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1 - ОК 7;<br>ПК 1.2.; ПК 2.6. |                       | <p>1. Понятие правового регулирования в сфере профессиональной деятельности. Законодательные акты и иные нормативно-правовые документы, регулирующие правоотношения в профессиональной деятельности</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Правовое регулирование в сфере профессиональной деятельности — это процесс воздействия государства на общественные отношения, возникающие в процессе осуществления</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p> профессиональной деятельности. Законодательные акты и иные нормативно-правовые документы, регулирующие правоотношения в профессиональной деятельности, включают: Конституцию Российской Федерации — основной закон страны, определяющий основы правового регулирования. Федеральные законы, регулирующие различные аспекты профессиональной деятельности, например, Трудовой кодекс Российской Федерации, Закон «Об образовании в Российской Федерации» и другие. Подзаконные нормативные акты, такие как указы Президента Российской Федерации, постановления Правительства Российской Федерации, приказы и инструкции министерств и ведомств. Локальные нормативные акты, разрабатываемые и принимаемые организациями для регулирования внутренних отношений и процессов. </p> <p> 2. Рыночная экономика как объект воздействия права </p> <p> <b>Правильный ответ:</b> </p> <p> Рыночная экономика является объектом воздействия права, поскольку она регулируется правовыми нормами и институтами. Правовые нормы определяют правила поведения субъектов экономических отношений, устанавливают права и обязанности участников рынка, а также механизмы разрешения споров и конфликтов. Право определяет правила для регулирования и контроля рыночной экономики, чтобы обеспечить безопасность и правильное функционирование экономики. </p> <p> Право регулирует деятельность предпринимателей, определяет правила конкуренции, защищает права потребителей и </p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>определяет порядок распределения прибыли и издержек.</p> <p>3. Правовое регулирование предпринимательской деятельности</p> <p><b>Правильный ответ:</b> говоря об источниках права, регулирующих предпринимательскую деятельность, необходимо иметь в виду, что в соответствии со ст. 15 Конституции РФ частью российской правовой системы являются общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации. Поэтому к источникам права России следует отнести также международные договоры Российской Федерации в сфере экономики. На практике, когда отношения, складывающиеся в сфере предпринимательской деятельности, уже выходят за рамки определенного государства, и в условиях глобализации экономики, субъекты предпринимательской деятельности все чаще обращаются к международным нормам</p> <p>4. Понятие предпринимательской деятельности, ее признаки</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Определение предпринимательской деятельности с точки зрения закона дано в ст. 2 Гражданского кодекса РФ. В соответствии с данной статьей предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Из этого определения можно выделить следующие признаки предпринимательской деятельности: 1)</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>самостоятельность; 2) направленность на систематическое получение прибыли; 3) рисковый характер; 4) регистрация в установленном законом порядке лиц, осуществляющих эту деятельность.</p> <p>5. Основания возникновения, изменения и прекращения трудового правоотношения</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Основания возникновения, изменения и прекращения трудового правоотношения — это определённые юридические факты, то есть объективные обстоятельства, закреплённые в нормах права. Они служат основанием для наступления соответствующих юридических последствий. Основаниями возникновения трудового правоотношения обычно является трудовой договор. Однако в некоторых случаях может потребоваться сложный юридический состав, включающий совокупность юридических фактов. Основаниями изменения трудового правоотношения могут быть соглашение сторон или одностороннее волеизъявление нанимателя. Основаниями прекращения трудового правоотношения могут быть двустороннее волеизъявление, одностороннее волеизъявление работника или нанимателя или наступление обстоятельств, не зависящих от воли сторон.</p> <p>6. Виды социальной помощи по государственному страхованию в РФ</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Вот основные виды социальной помощи по государственному страхованию в РФ: Пособия по временной утрате трудоспособности. Пособия по родам и беременности. Разовые пособия при рождении детей. Пособия по уходу за детьми до достижения ими возраста 1,5</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>года. Пособия на погребение. Пособия по временной потере трудоспособности, возникшей в связи с несчастными случаями на производстве и профессиональными заболеваниями. Разовые страховые выплаты при утрате застрахованным лицом профессиональной трудовой способности в результате несчастного случая на предприятии или возникновения профессионального заболевания. Страховые выплаты ежемесячного типа, исчисленные в соответствии со степенью потери застрахованным работником профессиональной способности к труду. Оплата социальной, медицинской и профессиональной реабилитации пострадавшим на производстве лицам.</p> <p>7. Понятие трудового договора, его значение. Стороны трудового договора. Содержание трудового договора. Виды трудовых договоров</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Трудовой договор — это соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу, обеспечить условия труда и своевременно выплачивать зарплату, а работник обязуется лично выполнять определённую трудовую функцию и соблюдать правила внутреннего трудового распорядка. Сторонами трудового договора являются работодатель и работник. Содержание трудового договора включает следующие пункты: место работы; трудовая функция; дата начала работы; условия оплаты труда; режим рабочего времени и времени отдыха; гарантии и компенсации; характер работы; условия труда на рабочем месте; обязательное социальное страхование; другие условия в соответствии с законодательством и</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>локальными нормативными актами. Виды трудовых договоров: бессрочный трудовой договор — заключается на неопределённый срок; срочный трудовой договор — заключается на определённый срок, не превышающий пяти лет; договор на время выполнения определённой работы; договор на время замещения временно отсутствующего работника; договор на время стажировки или практики.</p> <p>8. Порядок заключения трудового договора</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/> Порядок заключения трудового договора включает следующие этапы: Проверка документов работника на соответствие требованиям (возраст, квалификация, состояние здоровья). Обсуждение условий работы, включая режим, особые условия труда, зарплату и наличие испытательного срока. Ознакомление работника с внутренним трудовым распорядком, коллективным договором и должностной инструкцией. Составление текста договора или заполнение его бланка, разработанного работодателем. Подписание договора обеими сторонами. Срок действия трудового договора обычно не устанавливается, но возможно заключение срочного договора на срок до 5 лет</p> <p>9. Правовое регулирование договорных отношений в сфере предпринимательской деятельности</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/> Правовое регулирование договорных отношений в сфере предпринимательской деятельности осуществляется на основе Гражданского кодекса Российской Федерации и других нормативно-правовых актов. Специальное регулирование касается обязательств, связанных с</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>осуществлением предпринимательской деятельности, таких как статьи 310, 315 ГК РФ и статья 322 ГК РФ.</p> <p>10. Виды материальной ответственности работника.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Индивидуальная материальная ответственность — работник отвечает за причинённый ущерб самостоятельно, из своих личных средств. Коллективная материальная ответственность — группа сотрудников отвечает за причинённый ущерб совместно, разделяя сумму возмещения между собой.</p> <p>11. Виды трудовых споров.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Индивидуальные трудовые споры — неурегулированные разногласия между работником и работодателем, связанные с применением трудового законодательства, коллективного договора, локального нормативного акта или трудового договора. Коллективные трудовые споры — неурегулированные разногласия между работниками и работодателями по поводу установления и изменения условий труда, заключения, изменения и выполнения коллективных договоров, а также отказа работодателя учесть мнение выборного представительного органа работников при принятии локальных нормативных актов.</p> <p>12. Понятие и виды времени отдыха</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Время отдыха — это время, в течение которого работник свободен от исполнения трудовых обязанностей и может использовать его по своему усмотрению (статья 106 ТК РФ). Виды времени отдыха включают: Перерывы в течение рабочего дня (смены). Ежедневный (междусменный) отдых. Выходные дни (еженедельный</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>непрерывный отдых). Нерабочие праздничные дни. Отпуска.</p> <p>13. Увольнение работников</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Увольнение работников — это прекращение трудовых отношений между работником и работодателем. Увольнение может происходить по разным причинам, таким как собственное желание работника, перевод к другому работодателю, сокращение штата, нарушение трудовой дисциплины и другие. При увольнении работникам выплачиваются зарплата и компенсация за неотгулянный отпуск, а в некоторых случаях могут быть предусмотрены дополнительные выплаты, например выходное пособие.</p> <p>14. Административная ответственность за нарушение законодательства о труде</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Административная ответственность за нарушение законодательства о труде предусмотрена статьёй 5.27 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях (КоАП РФ). Она включает следующие виды нарушений:</p> <p>Нарушение трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права, влечёт предупреждение или наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от 1 до 5 тыс. рублей, на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, — от 1 до 5 тыс. рублей, на юридических лиц — от 30 до 50 тыс. рублей.</p> <p>Совершение административного правонарушения лицом, ранее подвергнутым административному наказанию за аналогичное</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>правонарушение, влечёт наложение штрафа на должностных лиц в размере от 10 до 20 тыс. рублей или дисквалификацию на срок от 1 до 3 лет, на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, — от 10 до 20 тыс. рублей, на юридических лиц — от 50 до 70 тыс. рублей.</p> <p>Фактическое допущение к работе лицом, не уполномоченным на это работодателем, в случае отказа работодателя признать отношения трудовыми влечёт наложение штрафа на граждан в размере от 3 до 5 тыс. рублей, на должностных лиц — от 10 до 20 тыс. рублей.</p> <p>Уклонение от оформления или ненадлежащее оформление трудового договора влечёт наложение штрафа на должностных лиц в размере от 10 до 20 тыс. рублей, на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, — от 5 до 10 тыс. рублей, на юридических лиц — от 50 до 100 тыс. рублей.</p> <p>Совершение административных правонарушений, предусмотренных частью 3 или 4, лицом, ранее подвергнутым административному наказанию за аналогичное правонарушение, влечёт наложение штрафа на граждан в размере 5 тыс. рублей, на должностных лиц — дисквалификацию на срок от 1 до 3 лет, на лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, — от 30 до 40 тыс. рублей, на юридических лиц — от 100 до 200 тыс. рублей.</p> <p>15. Работодатели. Права и обязанности<br/> <b>Правильный ответ:</b><br/>         Права работодателя: заключать, изменять</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>и расторгать трудовые договоры; поощрять работников за добросовестный труд; требовать от работников исполнения трудовых обязанностей и бережного отношения к имуществу работодателя; требовать от работников соблюдения правил внутреннего трудового распорядка; привлекать работников к дисциплинарной и материальной ответственности; принимать локальные нормативные акты; реализовывать права, предоставленные законодательством о специальной оценке условий труда. Обязанности работодателя: соблюдать трудовое законодательство, локальные нормативные акты и условия коллективных договоров; предоставлять работникам работу, предусмотренную трудовым договором; обеспечивать безопасность и условия труда, соответствующие нормативным требованиям охраны труда; обеспечивать работников всем необходимым для исполнения трудовых обязанностей; обеспечивать равную оплату за труд равной ценности; выплачивать заработную плату в полном размере и в сроки, установленные правилами внутреннего трудового распорядка или трудовыми договорами; знакомить работников под роспись с принимаемыми локальными нормативными актами, связанными с их трудовой деятельностью; обеспечивать обязательное социальное страхование работников; возмещать вред, причинённый работникам в связи с исполнением ими трудовых обязанностей.</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма | Уровни оценивания | Критерии оценивания |
|-------|-------------------|---------------------|
|-------|-------------------|---------------------|

| оценивания      |                                         |                                                                                                                                                                 |
|-----------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Устный<br>опрос | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                 | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                 | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                 | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ  
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ОП.05 Безопасность жизнедеятельности

---

(код и наименование модуля)

профессиональной образовательной программы

---

по профессии/специальности СПО:

***43.01.01 Официант, бармен***

---

(код и наименование специальности)

по программе базовой подготовки

---

Форма обучения: очная

Казань  
2024



Фонд оценочных средств учебной дисциплины (ФОС) разработан в соответствии с:

- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 43.01.01 (100114.01) Официант, бармен, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013г. № 731 (зарегистрирован в Минюст России от 20 августа 2013г. № 29595);

- учебным планом 43.01.01 Официант, бармен среднего профессионального образования;

# **I. Паспорт комплекта фонда оценочных средств**

## **1. Область применения**

Комплект **фондов оценочных средств** (ФОС) предназначен для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, освоивших программу дисциплины «Безопасность жизнедеятельности».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего и промежуточного контроля и разработан на основании программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 43.01.01 Официант, бармен.

### **2. Объекты оценивания – результаты освоения УД/МДК**

Комплект ФОС позволяет оценить следующие результаты освоения программы профессионального модуля в соответствии с ФГОС профессии/специальности 43.01.01 Официант, бармен и рабочей программой дисциплины «Безопасность жизнедеятельности»:

#### **знания:**

- принципы обеспечения устойчивости объектов экономики, прогнозирования развития событий и оценки последствий при техногенных чрезвычайных ситуациях и стихийных явлениях, в том числе в условиях противодействия терроризму как серьезной угрозе национальной безопасности России;

- основные виды потенциальных опасностей и их последствия в профессиональной деятельности и быту, принципы снижения вероятности их реализации;

- основы военной службы и обороны государства;
- задачи и основные мероприятия гражданской обороны;
- способы защиты населения от оружия массового поражения;
- меры пожарной безопасности и правила безопасного поведения при пожарах;

- организацию и порядок призыва граждан на военную службу и поступления на неё в добровольном порядке;

- основные виды вооружения, военной техники и специального снаряжения, состоящих на вооружении (оснащении) воинских подразделений, в которых имеются военно-учетные специальности, родственные специальностям СПО;

- область применения получаемых профессиональных знаний при исполнении обязанностей военной службы;

- порядок и правила оказания первой помощи пострадавшим.

#### **умения:**

- организовывать и проводить мероприятия по защите населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций;

- предпринимать профилактические меры для снижения уровня

опасностей различного вида и их последствий в профессиональной деятельности и быту;

- использовать средства индивидуальной и коллективной защиты от оружия массового поражения;
- применять первичные средства пожаротушения; ориентироваться в перечне военно-учетных специальностей и самостоятельно определять среди них родственные полученной специальности;
- применять профессиональные знания в ходе исполнения обязанностей военной службы на воинских должностях в соответствии с полученной специальностью;
- владеть способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях военной службы; оказывать первую помощь пострадавшим.

Вышеперечисленные умения, знания и практический опыт направлены на формирование у студентов следующих **профессиональных и общих компетенций**:

Индекс

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

ПК 1.1. Выполнять подготовку залов к обслуживанию в соответствии с его характером, типом и классом организации общественного питания.

ПК 1.2. Обслуживать потребителей организаций общественного питания всех форм собственности, различных видов, типов и классов.

ПК 1.3. Обслуживать массовые банкетные мероприятия.

ПК 1.4. Обслуживать потребителей при использовании специальных форм организации питания.

ПК 2.1. Выполнять подготовку бара, буфета к обслуживанию.

ПК 2.2. Обслуживать потребителей бара, буфета.

ПК 2.3. Эксплуатировать инвентарь, весоизмерительное и торгово-технологическое оборудование в процессе обслуживания.

ПК 2.4 Вести учетно-отчетную документацию в соответствии с нормативными требованиями.

ПК 2.5. Изготавливать определенный ассортимент кулинарной продукции.

ПК 2.6. Производить расчет с потребителем, используя различные формы расчета.

ПК 2.7. Изготавливать смешанные напитки, в том числе коктейли, различными методами, горячие напитки.

### 3. Формы контроля и оценки результатов освоения УД/МДК

#### Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

| Контролируемые разделы | Код контролируемой компетенции                                 | Оценочное средство  | Уровни сформированности компетенции           |                                       |
|------------------------|----------------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------|
| <b>МОДУЛЬ 1.</b>       | ОК 1 –<br>ОК 7, ПК<br>1.1. – ПК<br>1.4, ПК<br>2.1.- ПК<br>2.7. | Устный<br>опрос     | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                        | ОК 1 –<br>ОК 7, ПК<br>1.1. – ПК<br>1.4, ПК<br>2.1.- ПК<br>2.7. | Тестирование        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                        | <b>макс:</b>                                                   |                     |                                               | <b>20</b>                             |
| <b>МОДУЛЬ 2.</b>       | ОК 1 –<br>ОК 7, ПК<br>1.1. – ПК<br>1.4, ПК<br>2.1.- ПК<br>2.7. | Практическая работа | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                        | ОК 1 –<br>ОК 7, ПК<br>1.1. – ПК<br>1.4, ПК<br>2.1.- ПК<br>2.7. | Защита презентации  | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                        | <b>макс:</b>                                                   |                     |                                               | <b>20</b>                             |

|                                                                    |           |
|--------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b>                                        | <b>40</b> |
| За посещаемость, начисляется в рамках БРС по электронному журналу: | <b>10</b> |
| <b>ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b>                                        | <b>50</b> |

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

#### **Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации**

| Код контролируемой компетенции                        | Форма оценивания                                        | Уровни сформированности компетенции |         |
|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| ОК 1 – ОК 7, ПК 1.1.<br>– ПК 1.4, ПК 2.1.-<br>ПК 2.7. | Ответ на вопросы<br>к<br>дифференцированн<br>ому зачету | – не аттестован                     | 0 – 14  |
|                                                       |                                                         | – низкий                            | 15 – 32 |
|                                                       |                                                         | – средний                           | 33 – 42 |
|                                                       |                                                         | – высокий                           | 43 – 50 |
| макс: 50 баллов                                       |                                                         |                                     |         |

#### **Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

| Этапы оценивания уровня сформированности компетенций                                                              | Уровни сформированности компетенций |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины | Не аттестован                       | 0 – 14  |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 15 – 32 |
|                                                                                                                   | Средний                             | 33 – 42 |
|                                                                                                                   | Высокий                             | 43 – 50 |
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации                                      | Не аттестован                       | 0 – 14  |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 15 – 32 |
|                                                                                                                   | Средний                             | 33 – 42 |

|                                              |                                               |                                              |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------|
|                                              | Средний<br>Высокий                            | 43 – 50                                      |
| Итоговая оценка сформированности компетенций | Не аттестован<br>Низкий<br>Средний<br>Высокий | 50 и менее<br>51 – 65<br>66 – 84<br>85 – 100 |

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

| Рейтинговая оценка | Традиционная оценка | Уровень сформированности компетенции |
|--------------------|---------------------|--------------------------------------|
| 50 и менее         | Неудовлетворительно | Не аттестован                        |
| 51 – 65            | Удовлетворительно   | Низкий уровень                       |
| 66 – 84            | Хорошо              | Средний уровень                      |
| 85 – 100           | Отлично             | Высокий уровень                      |

## II. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

| Оцениваемая компетенция                               | Оцениваемый индикатор | Вопросы для собеседования (устного опроса)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1 – ОК 7,<br>ПК 1.1. – ПК 1.4, ПК 2.1.-<br>ПК 2.7. |                       | <p>1. Дайте определение понятию отравление</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>Отравление – это заболевание или иное расстройство жизнедеятельности организма, возникшее вследствие попадания в организм яда или токсина, а также действие, вызвавшее такое заболевание.</p> <p>2. Произошла авария на атомной электростанции (АЭС), возникла угроза радиоактивного загрязнения местности. Ваши действия.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>При аварии на радиационно-опасном объекте и угрозе радиоактивного загрязнения местности следует: — включить радио (телевизор) и</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>прослушать сообщение; — закрыть окна и двери, провести герметизацию помещения; — защитить продукты питания и сделать запас воды; провести йодную профилактику; держать включенным радио (телевизор) и ждать дальнейших указаний. При получении распоряжения на эвакуацию: освободить от содержимого холодильник, вынести скоропортящиеся продукты и мусор; выключить газ, электричество, погасить огонь в печи; надеть средства индивидуальной защиты, взять необходимые вещи, документы и продукты питания; — следовать на сборный эвакуационный пункт. При движении не пылить, избегать высокой травы и кустарника, не прикасаться к местным предметам и не ставить вещи на землю, не курить, не пить, не есть. Перед посадкой в транспорт обмести средства защиты, одежду, вещи, обмыть открытые участки тела.</p> <p>3. Во время прогулки по лесу в пожароопасный период (сухая погода и ветер) вы уловили запах дыма, и определили, что попали в зону лесного пожара. Ваши действия.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>         Попад в зону лесного пожара, следует: определить направление ветра и распространения огня; быстро выходить из зоны пожара навстречу ветру по возможности параллельно фронту распространения огня; идти, пригибаясь к земле и не стараясь обогнать пожар; если поблизости есть водоем, окунуться в него или, смочив одежду, накрыть ею голову и верхнюю часть тела; выйдя из опасной зоны, сообщить о пожаре в пожарную охрану.</p> <p>4. В районе вашего проживания</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>произошла авария на химически опасном объекте с выбросом в атмосферу аварийно химически опасного вещества (аммиака) (АХОВ). Ваши действия.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Действия в случае аварии на химически опасном объекте: включить радио (телевизор) и выслушать сообщение; надеть средства защиты органов дыхания и кожи; закрыть окна и форточки; отключить газ, воду, электричество, погасить огонь в печи; взять документы, необходимые вещи и продукты; укрыться в ближайшем убежище или покинуть район аварии. При отсутствии средств защиты и убежища: закрыть окна и двери; зашторить входные двери плотной тканью; провести герметизацию жилища; держать включенным радио (телевизор) и ждать указаний.</p> <p>5. Произошла авария на атомной электростанции (АЭС), возникла угроза радиоактивного загрязнения местности. Ваши действия.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>При аварии на радиационно-опасном объекте и угрозе радиоактивного загрязнения местности следует: — включить радио (телевизор) и прослушать сообщение; — закрыть окна и двери, провести герметизацию помещения; — защитить продукты питания и сделать запас воды; провести йодную профилактику; держать включенным радио (телевизор) и ждать дальнейших указаний. При получении распоряжения на эвакуацию: освободить от содержимого холодильник, вынести скоропортящиеся продукты и мусор; выключить газ, электричество, погасить огонь в печи; надеть средства индивидуальной защиты, взять необходимые вещи, документы и</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>продукты питания; — следовать на сборный эвакуопункт. При движении не пылить, избегать высокой травы и кустарника, не прикасаться к местным предметам и не ставить вещи на землю, не курить, не пить, не есть. Перед посадкой в транспорт обмести средства защиты, одежду, вещи, обмыть открытые участки тела.</p> <p>6. Дайте определение понятию рана<br/> <b>Правильный ответ:</b><br/> Рана – открытое, видимое повреждение мягких тканей тела человека, сопровождающееся нарушением целостности кожи или слизистой, с возможным повреждением подкожных тканей, характеризующееся болью, кровотечением и зиянием краев раны.</p> <p>7. Дайте определение понятию иммобилизация<br/> <b>Правильный ответ:</b><br/> Иммобилизация (от лат. immobilis – неподвижный) – придание неподвижности определенной части тела человека при различных повреждениях.</p> <p>8. Дайте определение понятию перелом<br/> <b>Правильный ответ:</b><br/> Перелом – это полное или частичное нарушение целостности кости, возникающее под действием внешних сил или вследствие патологического процесса (опухоль, остеомиелит и т.д.).</p> <p>9. Вас захватили в заложники. Какие правила личной безопасности необходимо соблюдать, чтобы снизить угрозу для вашей жизни?<br/> <b>Правильный ответ:</b><br/> Если вас захватили в заложники: не привлекайте к себе внимание</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>преступников (не смотрите им в глаза и не задавайте вопросов); на любое свое действие спрашивайте разрешение; беспрекословно выполняйте требования террористов; при проведении операции по освобождению ложитесь на пол и не поднимайтесь до команды; при применении слезоточивого газа дышите через влажную ткань и часто моргайте; выходите из помещения (транспортного средства) после команды и как можно быстрее.</p> <p>10. Дайте определение понятию ожог</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>Ожог – повреждение тканей организма, вызванное чрезмерным воздействием внешних факторов, таких как температура, кислоты и щелочи, электрический ток, ультрафиолетовое, рентгеновское и другое излучение.</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                    | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Собеседование    | Не аттестован (Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий (Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний (Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий (Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на                                                                             |

|  |  |                                                                         |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------|
|  |  | поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике. |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------|

### Тестовые задания

| Оценива<br>емая<br>компете<br>нция                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Оценива<br>емый<br>индикат<br>ор | Тестовые вопросы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |   |   |   |   |  |  |   |   |   |   |   |   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|--|--|---|---|---|---|---|---|
| ОК 1 –<br>ОК 7,<br>ПК 1.1.<br>– ПК<br>1.4, ПК<br>2.1.- ПК<br>2.7.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                  | <p>1. Установите рекомендуемый порядок действий при травматическом шоке:</p> <p>1) Обеспечить свободное дыхание</p> <p>2) Применить обезболивающее средство</p> <p>3) Обеспечить безопасность пострадавшему, себе и окружающим</p> <p>4) Наложить повязку, выполнить иммобилизацию</p> <p>5) Остановить кровотечение</p> <p>6) Дать обильное питье.</p> <p>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</p> <table><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table><tr><td>3</td><td>5</td><td>1</td><td>2</td><td>4</td><td>6</td></tr></table> |   |   |   |   |  |  | 3 | 5 | 1 | 2 | 4 | 6 |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |   |   |   |  |  |   |   |   |   |   |   |
| 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 5                                | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 2 | 4 | 6 |   |  |  |   |   |   |   |   |   |
| <p>2. Прочитайте текст и установите последовательность. Рекомендуемый порядок действий при капиллярном кровотечении:</p> <p>1) Наложить на кровоточащий участок марлевую салфетку, обработанную рас-твором перекиси водорода</p> <p>2) Вызвать специалистов или организовать транспортировку пострадавшего в больницу</p> <p>3) При необходимости дать обезболивающее средство</p> <p>4) Обеспечить безопасность пострадавшему, себе и окружающим</p> <p>5) Дать обильное питье</p> <p>6) Поверх марлевой салфетки наложить давящую повязку.</p> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> | 1                                | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 3 | 4 | 5 | 6 |  |  |   |   |   |   |   |   |
| 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 2                                | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 4 | 5 | 6 |   |  |  |   |   |   |   |   |   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |   |   |   |  |  |   |   |   |   |   |   |

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 4 | 1 | 6 | 3 | 5 | 2 |

3. Прочитайте текст и установите последовательность: Рекомендуемый порядок действий при внутригрудном кровотечении.

- 1) Придать пострадавшему положение с приподнятым изголовьем
- 2) Обеспечить свободный доступ кислорода
- 3) Обеспечить безопасность пострадавшему, себе и окружающим
- 4) Вызвать специалистов или организовать транспортировку пострадавшего в больницу

Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|--|--|--|--|

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 3 | 1 | 2 | 4 |
|---|---|---|---|

4. Прочитайте текст и установите последовательность: Рекомендуемый порядок действий при артериальном кровотечении.

- 1) При необходимости дать обезболивающее средство
- 2) Вызвать специалистов или организовать транспортировку пострадавшего в больницу
- 3) Дать обильное питье
- 4) Наложить жгут выше раны, с обязательным указанием времени наложения жгута
- 5) Прижать пальцем поврежденную артерию выше места ранения
- 6) Обеспечить безопасность пострадавшему, себе и окружающим

Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 6 | 1 | 3 | 2 |
|---|---|---|---|---|---|

5. Прочитайте текст и установите последовательность: Порядок действий при извержении вулкана:

- 1) Найти укрытие от палящей тучи в воде или в подземном убежище
- 2) Защитить тело и голову от камней и пепла
- 3) Избегать берегов рек и долин вблизи вулканов,

стараться держаться возвышенных мест, чтобы не попасть в зону затопления или селевого потока

Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:

|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  |  |
|--|--|--|

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 2 | 3 | 1 |
|---|---|---|

6. Рекомендуемый порядок действий при открытых переломах.

- 1) Обеспечить физический и психический покой пострадавшему, согреть или освежить его (в зависимости от ситуации)
- 2) Применить обезболивающее средство
- 3) Обеспечить безопасность пострадавшему, себе и окружающим
- 4) Вызвать специалистов или организовать транспортировку пострадавшего в больницу
- 5) Остановить кровотечение
- 6) Наложить стерильную повязку на рану, произвести иммобилизацию
- 7) Обработать рану и кожу вокруг раны

Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:

|  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 2 | 5 | 7 | 6 | 1 | 4 |
|---|---|---|---|---|---|---|

7. Прочитайте текст и установите последовательность: Рекомендуемый порядок действий при венозном кровотечении.

- 1) Дать обильное питье
- 2) Наложить на кровоточащий участок марлевую салфетку, обработанную раствором перекиси водорода. При обильном кровотечении наложить жгут выше раны
- 3) Обеспечить безопасность пострадавшему, себе и окружающим
- 4) Вызвать специалистов или организовать транспортировку пострадавшего в больницу
- 5) При необходимости дать обезболивающее средство
- 6) Поверх марлевой салфетки наложить давящую повязку.

Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 2 | 6 | 5 | 1 | 4 |
|---|---|---|---|---|---|

8. Прочитайте текст и установите последовательность: Рекомендуемый порядок действий при внутрибрюшном кровотечении.

- 1) Вызвать специалистов или организовать транспортировку пострадавшего в больницу
- 2) Приложить холод к животу
- 3) Придать пострадавшему положение с приподнятым изголовьем
- 4) Обеспечить безопасность пострадавшему, себе и окружающим

Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|--|--|--|--|

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 4 | 3 | 2 | 1 |
|---|---|---|---|

9. Последовательность помощи в ступорных ситуациях:

1) Медленно и четко говорите ему то, что может вызвать сильные эмоции (лучше негативные, так как они быстрее вызываются).

2) Кончиками большого и указательного пальцев массируйте пострадавшему точки, расположенные на лбу, над глазами ровно посередине между линией роста волос и бровями, четко над зрачками.

3) Согните пострадавшему пальцы на обеих руках и прижмите их к основанию ладони. Большие пальцы должны быть выставлены наружу.

4) Ладонь свободной руки положите на грудь пострадавшего. Подстройте свое дыхание под ритм его дыхания.

Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
|  |  |  |  |
|--|--|--|--|

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 3 | 2 | 4 | 1 |
|---|---|---|---|

10. Последовательность психологической помощи человеку, получившему серьезную физическую травму:

- a. говорите с пострадавшим и слушайте его;
- b. накройте его чем-нибудь для сохранения тепла;
- c. поддерживайте с травмированным телесный контакт

(например, держите его за руку);

d. скажите пострадавшему, что находитесь рядом с ними и помогаете ему.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 4 | 2 | 3 | 1 |

11. Соотнесите виды ран с описаниями: К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

|   | Вид раны             |   | Описание                                                             |
|---|----------------------|---|----------------------------------------------------------------------|
| А | Укушенные раны       | 1 | Нанесенные острыми предметами с режущими краями                      |
| Б | Огнестрельные раны   | 2 | С полным или почти полным отделением лоскута кожи                    |
| В | Колото-резаные раны  | 3 | Нанесенные тяжелым острым предметом                                  |
| Г | Рубленые раны        | 4 | От огнестрельного оружия или осколков боеприпасов взрывного действия |
| Д | Скальпированные раны | 5 | Нанесенные зубами животных или человека                              |

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г | Д |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г | Д |
| 5 | 4 | 1 | 3 | 2 |

12. Соотнесите виды вулканов по характеру извержения с описаниями. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

|   | Вид вулкана  |   | Описание                                          |
|---|--------------|---|---------------------------------------------------|
| А | Эксплозивные | 1 | Жидкая лава спокойно изливается на поверхность из |

|                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                |   |                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|--------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                |   | кратеров или трещин и, застывая, образует покровы                              |
| Б                                                                                                                                    | Экструзвные                                                                                                                                                                                                    | 2 | Вязкая лава медленно выдавливается на поверхность, образуя вулканический купол |
| В                                                                                                                                    | Эффузивные                                                                                                                                                                                                     | 3 | Взрывное извержение вулкана                                                    |
| Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:                                                                               |                                                                                                                                                                                                                |   |                                                                                |
| А                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                | Б | В                                                                              |
|                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                |   |                                                                                |
| <b>Правильный ответ:</b>                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                |   |                                                                                |
| А                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                | Б | В                                                                              |
| 3                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                | 2 | 1                                                                              |
| 13. Прочитайте текст и установите соответствие                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                |   |                                                                                |
| Различают следующие виды наводнений. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: |                                                                                                                                                                                                                |   |                                                                                |
|                                                                                                                                      | Определение                                                                                                                                                                                                    |   | Вид наводнения                                                                 |
| А                                                                                                                                    | Ежегодный подъем уровня воды в реках, вызываемый таянием снега и льда                                                                                                                                          | 1 | Паводок                                                                        |
| Б                                                                                                                                    | Скопление масс шуги (рыхлые куски внутриводного льда и мокрого снега) и внутриводного льда в период осеннего ледостава, создающее стеснение русла на отдельном участке реки и вызывающее изменение уровня воды | 2 | Половодье                                                                      |
| В                                                                                                                                    | Скопление льда во время ледокола, создающее стеснение русла на отдельном участке реки и вызывающее изменение уровня воды                                                                                       | 3 | Нагонные наводнения                                                            |
| Г                                                                                                                                    | Быстрый подъем уровня воды, возникающий нерегулярно, от сильных дождей и кратковременного снеготаяния.                                                                                                         | 4 | Затор                                                                          |
| Д                                                                                                                                    | Вызываются ветровыми нагонами воды на берега больших озер, водохранилищ и в морские устья рек                                                                                                                  | 5 | Зажор                                                                          |



Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г | Д |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г | Д |
| 2 | 5 | 4 | 1 | 3 |

14. Прочитайте текст и установите соответствие  
Соотнесите термины с определениями. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

|   | Термин                    |   | Определение                                                                                                         |
|---|---------------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| А | Опасное природное явление | 1 | Явление природного генезиса, которое может стать причиной аварии или катастрофы                                     |
| Б | Стихийное бедствие        | 2 | Событие с последствиями, включающими гибель людей и значительный материальный ущерб, вследствие стихийного бедствия |
| В | Природная катастрофа      | 3 | Явление или процесс, когда возникают катастрофические ситуации                                                      |

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
| 1 | 3 | 2 |

15. Прочитайте текст и установите соответствие  
По характеру движения лавины разделяются на следующие виды. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

|   | Вид лавины       |   | Характер движения                                                                       |
|---|------------------|---|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| А | Основы           | 1 | Лавины, проходящие по желобам, кулуарам и зонам выветривания горных пород в виде борозд |
| Б | Прыгающие лавины | 2 | Лавины, проводящие часть своего пути в полете, так как                                  |

|   |                 |   |                                                                       |
|---|-----------------|---|-----------------------------------------------------------------------|
|   |                 |   | препятствия, встречающиеся на их пути, становятся для них трамплинами |
| В | Лотковые лавины | 3 | Снежные оползни, сходящие по всей поверхности склона                  |

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
| 3 | 2 | 1 |

16. Соотнесите источники природной ЧС и наименование и наименование поражающего фактора природной ЧС. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

|   |                             |   |                          |
|---|-----------------------------|---|--------------------------|
|   | Источник природной ЧС       |   | Фактор                   |
| А | Землетрясение               | 1 | Сейсмический фактор      |
| Б | Подтопление                 | 2 | Гравитационный фактор    |
| В | Просадка в лессовых породах | 3 | Динамический фактор      |
| Г | Вулканическое извержение    | 4 | Гидродинамический фактор |

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г |
| 3 | 4 | 2 | 1 |

17. Соотнесите виды ран с описаниями: К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

|   |              |   |                                                          |
|---|--------------|---|----------------------------------------------------------|
|   | Вид раны     |   | Описание                                                 |
| А | Колотые раны | 1 | Нанесенные скользящим движением тонкого острого предмета |
| Б | Резаные раны | 2 | Получаются вследствие                                    |

|   |                   |   |                                                                   |
|---|-------------------|---|-------------------------------------------------------------------|
|   |                   |   | перерастяжения тканей                                             |
| В | Рваные раны       | 3 | Нанесенные предметом с небольшим поперечным сечением              |
| Г | Размозженные раны | 4 | Характеризуются раздавливанием и разрывом тканей                  |
| Д | Ушибленные раны   | 5 | От удара тупым предметом с одновременным ушибом окружающих тканей |

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г | Д |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г | Д |
| 3 | 1 | 2 | 4 | 5 |

18. Соотнесите типы кровотоков с описаниями. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

|   |                  |   |                                                                                                             |
|---|------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | Тип кровотечения |   | Описание                                                                                                    |
| А | Паренхиматозное  | 1 | Кровь алого цвета фонтанирует из раны                                                                       |
| Б | Артериальное     | 2 | Кровь темного цвета спокойной струйкой стекает из раны                                                      |
| В | Капиллярное      | 3 | Кровоточит вся раневая поверхность                                                                          |
| Г | Венозное         | 4 | Кровь медленно вытекает в небольшом количестве, появляясь на пораженной поверхности в виде небольших капель |

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г |
| 3 | 1 | 4 | 2 |

19. Выберите верные соотношения между терминами

и их определениями: К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

|   | Термин       |   | Определение                                                               |
|---|--------------|---|---------------------------------------------------------------------------|
| А | Колонна      | 1 | Строй, в котором военнослужащие расположены в затылок друг другу          |
| Б | Ширина строя | 2 | Два военнослужащих, стоящих в двухшереножном строю в затылок один другому |
| В | Ряд          | 3 | Расстояние между флангами                                                 |

Запишите выбранные цифры под соответствующие буквы:

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
| 1 | 3 | 2 |

20. Установите соответствие

Выберите верные соотношения между терминами и их определениями: К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

|   | Термин    |   | Определение                                                                                  |
|---|-----------|---|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| А | Строй     | 1 | Размещение военнослужащих, подразделений и частей для их совместных действий в пешем порядке |
| Б | Дистанция | 2 | Расстояние в глубину между военнослужащими, подразделениями и частями                        |
| В | Фланг     | 3 | Военнослужащие размещены один возле другого на одной линии на установленных интервалах       |
| Г | Фронт     | 4 | Оконечность строя                                                                            |
| Д | Шеренга   | 5 | Расстояние по фронту между военнослужащими,                                                  |

|   |          |   |                                                        |
|---|----------|---|--------------------------------------------------------|
|   |          |   | подразделениями и частями                              |
| Е | Интервал | 6 | Сторона строя, в которую военнослужащие обращены лицом |

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г | Д | Е |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| А | Б | В | Г | Д | Е |
| 1 | 2 | 4 | 6 | 3 | 5 |

21. Выберите правильный вариант ответа:  
Какой сигнал подается предварительно при передаче команды сигналом?:

а) готовность;  
б) **внимание;**  
в) к исполнения;  
г) марш

22. Выберите правильный вариант ответа:  
Слово «террор» в переводе с латыни означает

1) страшный сон  
2) война  
3) **ужас**  
4) нападение

23. Выберите правильный вариант ответа:  
Если военнослужащие расположены в затылок друг к другу – это:

а) ряд;  
б) строй;  
в) линия;  
г) **колонна.**

24. Выберите правильный вариант ответа:  
Как называется приверженность крайним взглядам, и в особенности, мерам?

а) Фашизм;  
б) Терроризм;  
в) **Экстремизм;**  
г) Аскетизм.

25. Выберите правильный вариант ответа:  
Безопасное естественное укрытие на улице во время урагана

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>а) большое дерево;<br/> б) крупный камень;<br/> <b>в) овраг;</b></p> <p>26. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Обстановка на определенной территории, сложившаяся в результате аварии, опасного природного явления, катастрофы, стихийного или иного бедствия, которые могут повлечь или уже повлекли за собой человеческие жертвы, причинили ущерб здоровью людей или окружающей природной среде, сопровождались значительными материальными потерями и нарушением условий жизнедеятельности людей – это</p> <p>а) экстремальная ситуация<br/> <b>б) чрезвычайная ситуация</b><br/> в) источник чрезвычайной ситуации</p> <p>27. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Гражданская оборона – это</p> <p><b>а) система мероприятий по подготовке к защите и по защите населения, материальных и культурных ценностей на территории Российской Федерации от опасностей, возникающих при ведении военных действий или вследствие этих действий</b><br/> б) система мероприятий по прогнозированию, предотвращению и ликвидации чрезвычайных ситуаций в военное время<br/> в) система обеспечения постоянной готовности органов государственного управления для быстрых и эффективных действий по организации первоочередного жизнеобеспечения населения при ведении военных действий на территории Российской Федерации.</p> <p>28. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Для какого вида лесного пожара дана характеристика: происходит чаще всего (до 90%), огонь распространяется только по почвенному покрову, охватывая нижние части деревьев, траву, валежник, порубочные остатки и выступающие корни.</p> <p>а) верховые<br/> <b>б) низовые</b><br/> в) торфяные</p> <p>29. Выберите правильный вариант ответа:<br/> По какому признаку наводнения подразделяют на половодье, паводок, затор и зажор:</p> <p>а) по площади затопления<br/> <b>б) по причине возникновения</b></p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>в) по масштабам последствий</p> <p>30. Выберите правильные варианты ответов:<br/>При заблаговременном оповещении об угрозе бурь, ураганов, смерчей необходимо:</p> <p><b>а) включить телевизор, радио и выслушать рекомендации;</b></p> <p><b>б) закрыть все окна и двери;</b></p> <p>в) выйти из дома и укрыться под ближайшим большим деревом.</p> <p>31. Защищенность жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз социального характера</p> <p>Ответ _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Социальная безопасность</p> <p>32. Что называется неконтролируемым горением, причиняющим материальный ущерб, вред жизни и здоровью граждан, интересам общества и государства?</p> <p>Ответ _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> пожаром.</p> <p>33. Полное или частичное нарушение целостности кости, возникающее под действием внешних сил или вследствие патологического процесса (опухоль, остеомиелит и т.д.).</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> перелом</p> <p>34. Придание неподвижности определенной части тела человека при различных повреждениях.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> иммобилизация</p> <p>35. Обстановка на определенной территории, сложившаяся в результате аварии, опасного природного явления, катастрофы, стихийного или иного бедствия, которые могут повлечь или уже повлекли за собой человеческие жертвы, причинили ущерб здоровью людей или окружающей природной среде, сопровождались значительными материальными потерями и нарушением условий жизнедеятельности людей</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> чрезвычайная ситуация</p> <p>36. Вооруженные ... Российской Федерации – государственная военная организация, составляющая основу обороны нашей страны</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Силы</p> <p>37. Повреждение тканей организма, вызванное чрезмерным</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>воздействием внешних факторов, таких как температура, кислоты и щелочи, электрический ток, ультрафиолетовое, рентгеновское и другое излучение.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> ожог</p> <p>38. Какой степени тяжести травматического шока соответствуют следующие показатели: сознание пострадавшего спутанное или отсутствует, кожные покровы бледные, покрыты холодным потом; систолическое АД ниже 70 мм. рт. ст., пульс нитевидный – 130-180 ударов в минуту; дыхание поверхностное, частое; прогноз очень серьезный?</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> III степень</p> <p>39. Заболевания или иное расстройство жизнедеятельности организма, возникшее вследствие попадания в организм яда или токсина, а также действие, вызвавшее такое заболевание.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> отравление.</p> <p>40. Открытое, видимое повреждение мягких тканей тела человека, сопровождающееся нарушением целостности кожи или слизистой, с возможным повреждением подкожных тканей, характеризующееся болью, кровотечением и зиянием краев раны.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> рана</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                                                                                                         | Критерии оценивания                                                      |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Тестирование     | <ul style="list-style-type: none"> <li>– не аттестован</li> <li>– низкий</li> <li>– средний</li> <li>– высокий</li> </ul> | <p>50% и менее</p> <p>51% – 65 %</p> <p>66 % – 84%</p> <p>85% – 100%</p> |

### Практические работы

| Оцениваемая компетенция                               | Оцениваемый индикатор | Практическая работа                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1 – ОК 7,<br>ПК 1.1. – ПК 1.4, ПК 2.1.-<br>ПК 2.7. |                       | Практическая работа № 1.<br>Вас захватили в заложники. Какие правила личной безопасности необходимо соблюдать, чтобы снизить |



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>угрозу для вашей жизни?</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Если вас захватили в заложники: не привлекайте к себе внимание преступников (не смотрите им в глаза и не задавайте вопросов); на любое свое действие спрашивайте разрешение; беспрекословно выполняйте требования террористов; при проведении операции по освобождению ложитесь на пол и не поднимайтесь до команды; при применении слезоточивого газа дышите через влажную ткань и часто моргайте; выходите из помещения (транспортного средства) после команды и как можно быстрее.</p> <p>Практическая работа №2.</p> <p>Обеспечение пожарной безопасности в местах проживания. Обязанности граждан в области пожарной безопасности. Практическое задание (ситуация). Во время прогулки по лесу в пожароопасный период (сухая погода и ветер) вы уловили запах дыма, и определили, что попали в зону лесного пожара. Ваши действия.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Попав в зону лесного пожара, следует: определить направление ветра и распространения огня; быстро выходить из зоны пожара навстречу ветру по возможности параллельно фронту распространения огня; идти, пригибаясь к земле и не стараясь обогнать пожар; если поблизости есть водоем, окунуться в него или, смочив одежду, накрыть ею голову и верхнюю часть тела; выйдя из опасной зоны, сообщить о пожаре в пожарную охрану.</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма | Уровни | Критерии оценивания |
|-------|--------|---------------------|
|-------|--------|---------------------|

| оценивания          | оценивания                              |                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Практические работы | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы. |
|                     | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.            |
|                     | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.                                               |
|                     | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.         |

### Темы презентаций

1. Основные способы защиты от опасных факторов аварий и катастроф.
2. Причины возникновения взрывов, поражающие факторы взрыва. Возможные последствия, вызванные взрывами.
3. Оповещение и информация населения об угрозе стихийных бедствий.
4. Правила поведения и действия при геологических стихийных бедствиях, способы защиты от последствий.
5. Сущность способов защиты, спасательные и другие неотложные работы в очагах поражения. Классификация средств защиты.
6. Оказание первой помощи при переломах.
7. Оказание первой помощи при кровотечениях.

8. Оказание первой помощи при отсутствии дыхания и пульса.
9. Права и обязанности граждан РФ в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.
10. Средства индивидуальной защиты.

### **Требования к оформлению презентаций**

1. Соблюдайте единый стиль оформления;
2. Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации;
3. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текст, рисунки).
4. На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовков, один для текста;
5. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Предпочтительнее, если фон светлый, а текст темный;
6. Обратите особое внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).
7. Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде;
8. Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.
9. Размер заголовка не менее 24 пунктов, остальной информации не менее 18 пунктов;
10. Не более двух - трех типов шрифтов в одной презентации;
11. Для выделения информации использовать начертание: полужирный шрифт, курсив или подчеркивание.
12. Первый слайд – это титульный слайд, на котором представлены: сверху полное наименование ОУ, название работы по центру; ФИО автора после названия работы справа.
13. На последнем слайде указывается: источники, список литературы, глоссарий и т.д.
14. Оптимальный объем. Объем презентации не должен быть менее 8-10 слайдов и не более 20 слайдов. Зрительный ряд из большого числа слайдов вызывает утомление, отвлекает от сути рассматриваемой темы. Исключения составляют презентации, предназначенные для длительной демонстрации ознакомительного характера с большим количеством визуального материала. В этом случае объем презентации - из расчета не менее чем 1 мин. на один слайд, а на слайды, содержащие ключевые моменты и основополагающие понятия - по 2 мин.

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Презентация      | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

### III. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ УД/МКД

| Оцениваемая компетенция                               | Оцениваемый индикатор | Вопросы для промежуточной аттестации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1 – ОК 7,<br>ПК 1.1. – ПК 1.4, ПК 2.1.-<br>ПК 2.7. |                       | <p>1. Дайте определение понятию отравление<br/> <b>Правильный ответ:</b><br/> Отравление – это заболевание или иное расстройство жизнедеятельности организма, возникшее вследствие попадания в организм яда или токсина, а также действие, вызвавшее такое заболевание.</p> <p>2. Произошла авария на атомной электростанции (АЭС), возникла угроза радиоактивного загрязнения местности. Ваши действия.<br/> <b>Правильный ответ:</b></p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>При аварии на радиационно-опасном объекте и угрозе радиоактивного загрязнения местности следует: — включить радио (телевизор) и прослушать сообщение; — закрыть окна и двери, провести герметизацию помещения; — защитить продукты питания и сделать запас воды; провести йодную профилактику; держать включенным радио (телевизор) и ждать дальнейших указаний. При получении распоряжения на эвакуацию: освободить от содержимого холодильник, вынести скоропортящиеся продукты и мусор; выключить газ, электричество, погасить огонь в печи; надеть средства индивидуальной защиты, взять необходимые вещи, документы и продукты питания; — следовать на сборный эвакуационный пункт. При движении не пылить, избегать высокой травы и кустарника, не прикасаться к местным предметам и не ставить вещи на землю, не курить, не пить, не есть. Перед посадкой в транспорт обмести средства защиты, одежду, вещи, обмыть открытые участки тела.</p> <p>3. Во время прогулки по лесу в пожароопасный период (сухая погода и ветер) вы уловили запах дыма, и определили, что попали в зону лесного пожара. Ваши действия.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>         Попад в зону лесного пожара, следует: определить направление ветра и распространения огня; быстро выходить из зоны пожара навстречу ветру по возможности параллельно фронту распространения огня; идти, пригибаясь к земле и не стараясь обогнать пожар; если поблизости есть водоем, окунуться в него или, смочив одежду, накрыть ею голову и верхнюю часть тела; выйдя из</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>опасной зоны, сообщить о пожаре в пожарную охрану.</p> <p>4. В районе вашего проживания произошла авария на химически опасном объекте с выбросом в атмосферу аварийно химически опасного вещества (аммиака) (АХОВ). Ваши действия.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/> Действия в случае аварии на химически опасном объекте: включить радио (телевизор) и выслушать сообщение; надеть средства защиты органов дыхания и кожи; закрыть окна и форточки; отключить газ, воду, электричество, погасить огонь в печи; взять документы, необходимые вещи и продукты; укрыться в ближайшем убежище или покинуть район аварии. При отсутствии средств защиты и убежища: закрыть окна и двери; зашторить входные двери плотной тканью; провести герметизацию жилища; держать включенным радио (телевизор) и ждать указаний.</p> <p>5. Произошла авария на атомной электростанции (АЭС), возникла угроза радиоактивного загрязнения местности. Ваши действия.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/> При аварии на радиационно-опасном объекте и угрозе радиоактивного загрязнения местности следует: — включить радио (телевизор) и прослушать сообщение; — закрыть окна и двери, провести герметизацию помещения; — защитить продукты питания и сделать запас воды; провести йодную профилактику; держать включенным радио (телевизор) и ждать дальнейших указаний. При получении распоряжения на эвакуацию: освободить от содержимого холодильник, вынести</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>скоропортящиеся продукты и мусор; выключить газ, электричество, погасить огонь в печи; надеть средства индивидуальной защиты, взять необходимые вещи, документы и продукты питания; — следовать на сборный эвакупункт. При движении не пылить, избегать высокой травы и кустарника, не прикасаться к местным предметам и не ставить вещи на землю, не курить, не пить, не есть. Перед посадкой в транспорт обмести средства защиты, одежду, вещи, обмыть открытые участки тела.</p> <p>6. Дайте определение понятию рана<br/> <b>Правильный ответ:</b><br/>         Рана – открытое, видимое повреждение мягких тканей тела человека, сопровождающееся нарушением целостности кожи или слизистой, с возможным повреждением подкожных тканей, характеризующееся болью, кровотечением и зиянием краев раны.</p> <p>7. Дайте определение понятию иммобилизация<br/> <b>Правильный ответ:</b><br/>         Иммобилизация (от лат. immobilis – неподвижный) – придание неподвижности определенной части тела человека при различных повреждениях.</p> <p>8. Дайте определение понятию перелом<br/> <b>Правильный ответ:</b><br/>         Перелом – это полное или частичное нарушение целостности кости, возникающее под действием внешних сил или вследствие патологического процесса (опухоль, остеомиелит и т.д.).</p> <p>9. Вас захватили в заложники. Какие правила личной безопасности</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>необходимо соблюдать, чтобы снизить угрозу для вашей жизни?</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Если вас захватили в заложники: не привлекайте к себе внимание преступников (не смотрите им в глаза и не задавайте вопросов); на любое свое действие спрашивайте разрешение; беспрекословно выполняйте требования террористов; при проведении операции по освобождению ложитесь на пол и не поднимайтесь до команды; при применении слезоточивого газа дышите через влажную ткань и часто моргайте; выходите из помещения (транспортного средства) после команды и как можно быстрее.</p> <p>10. Дайте определение понятию ожог</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Ожог – повреждение тканей организма, вызванное чрезмерным воздействием внешних факторов, таких как температура, кислоты и щелочи, электрический ток, ультрафиолетовое, рентгеновское и другое излучение.</p> <p>11. Какова первая помощь на берегу при утоплении?</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Как можно скорее извлечь пострадавшего из воды (клиническая смерть длится не более 5 — 7 минут). Удалить воду из легких и желудка, положив на колено головой вниз. Затем перевернуть на спину и сделать искусственное дыхание и непрямой массаж сердца. Пострадавшего согреть чаем, кофе и отправить в больницу.</p> <p>12. Террористический акт. Взорван соседний дом. В вашем подъезде обрушилась лестница, выбиты все стекла. Что делать?</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>Правильный ответ:</b><br/>Не прыгать с верхних этажей. Не паниковать. Выйти на уцелевшие балконы, лоджии или к окнам и звать на помощь криками или размахиванием простыни, полотенца, рубашки. По возможности оказать помощь тем, кто пострадал от разлетевшихся стекол и других предметов.</p> <p>13. По каким основным признакам классифицируются чрезвычайные ситуации?</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>Сфере возникновения (техногенные, природные, экологические).<br/>Ведомственной принадлежности (в строительстве, промышленности, транспорте и т.д.). Масштабу возможных последствий (частные, объектовые, местные, региональные, глобальные).</p> <p>14. Разрушено здание. Вы оказались под обломками. Как действовать?</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>Не паниковать, не падать духом, обуздать страх. Оценить обстановку. Не делать лишних движений. Берегите силы. Если самому не выбраться, зовите на помощь, особенно в «минуты молчания», когда не работает техника. Ваши крики, стоны будут услышаны спасателями.</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                              |
|------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Устный опрос     | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает |

|  |                               |                                                                                                                                                                |
|--|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                               | грубые ошибки.                                                                                                                                                 |
|  | Низкий<br>(Удовлетворительно) | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя. |
|  | Средний<br>(Хорошо)           | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                             |
|  | Высокий<br>(Отлично)          | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.    |

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ  
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ОП. 06 Сервисная деятельность

(код и наименование модуля)

профессиональной образовательной программы

по профессии/специальности СПО:

***43.01.01 Официант, бармен***

(код и наименование специальности)

по программе базовой подготовки

Форма обучения: очная

Казань  
2024

Фонд оценочных средств учебной дисциплины (ФОС) разработан в соответствии с:

- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 43.01.01 (100114.01) Официант, бармен, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013г. № 731 (зарегистрирован в Минюст России от 20 августа 2013г. № 29595);

- учебным планом 43.01.01 Официант, бармен среднего профессионального образования;

# **I. Паспорт комплекта фонда оценочных средств**

## **1. Область применения**

Комплект **фондов оценочных средств** (ФОС) предназначен для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, освоивших программу дисциплины «Сервисная деятельность».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего и промежуточного контроля и разработан на основании программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 43.01.01 Официант, бармен.

### **2. Объекты оценивания – результаты освоения УД/МДК**

Комплект ФОС позволяет оценить следующие результаты освоения программы профессионального модуля в соответствии с ФГОС профессии/специальности 43.01.01 Официант, бармен и рабочей программой дисциплины «Сервисная деятельность»:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать:**

- основные приемы и нормы социального взаимодействия для осуществления сервисной деятельности (в т.ч. на предприятиях общественного питания).;
- содержание качества услуги и его значение в сервисной деятельности (в т.ч. на предприятиях общественного питания).;
- содержание стандартов качества;
- виды потребностей;
- содержание этапов принятия решения о покупке;
- сущность и содержание клиентоориентированности (в т.ч. на предприятиях общественного питания).;
- типы потребителей и взаимодействие с ними;
- экономическую сущность сервисной деятельности (в т.ч. на предприятиях (в т.ч. на предприятиях общественного питания).);
- эстетические показатели услуг (в т.ч. на предприятиях общественного питания).

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

- оценивать качество услуг в соответствии со стандартами;
- обеспечивать качественную сервисную деятельность (в т.ч. на предприятиях общественного питания).;
- разрабатывать процесс оказания услуги в соответствии с заявленным качеством (в т.ч. на предприятиях общественного питания).

Изучение дисциплины обеспечивает формирование части общих и профессиональных компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ПК 1.2. Обслуживать потребителей организаций общественного питания всех форм собственности, различных видов, типов и классов.

### 3. Формы контроля и оценки результатов освоения УД/МДК

#### Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

| Контролируемые разделы | Код контролируемой компетенции | Оценочное средство  | Уровни сформированности компетенции           |                                      |
|------------------------|--------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------|
| <b>МОДУЛЬ 1.</b>       |                                |                     |                                               |                                      |
|                        | ОК 1- ОК 6, ПК 1.2             | Устный опрос        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                        | ОК 1- ОК 6, ПК 1.2             | Тестирование        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| <b>макс:</b>           |                                |                     |                                               | <b>20</b>                            |
| <b>МОДУЛЬ 2.</b>       | ОК 1- ОК 6, ПК 1.2             | Практическая работа | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                        | ОК 1- ОК 6, ПК 1.2             | Защита презентации  | не аттестован<br>низкий                       | 4 и менее<br>5– 6                    |

|                                                                       |  |  |                    |                 |
|-----------------------------------------------------------------------|--|--|--------------------|-----------------|
|                                                                       |  |  | средний<br>высокий | 7 – 8<br>9 – 10 |
| <b>макс:</b>                                                          |  |  |                    | <b>20</b>       |
| <b>ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b>                                           |  |  |                    | <b>40</b>       |
| За посещаемость, начисляется в рамках БРС по<br>электронному журналу: |  |  |                    | <b>10</b>       |
| <b>ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b>                                           |  |  |                    | <b>50</b>       |

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

### **Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации**

| Код контролируемой компетенции | Форма оценивания            | Уровни сформированности компетенции |         |
|--------------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|---------|
| ОК 1- ОК 6, ПК 1.2             | Ответ на вопросы к экзамену | – не аттестован                     | 0 – 14  |
|                                |                             | – низкий                            | 15 – 32 |
|                                |                             | – средний                           | 33 – 42 |
|                                |                             | – высокий                           | 43 – 50 |
| макс: 50 баллов                |                             |                                     |         |

### **Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

| Этапы оценивания уровня сформированности компетенций                                                              | Уровни сформированности компетенций |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины | Не аттестован                       | 0 – 14  |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 15 – 32 |
|                                                                                                                   |                                     | 33 – 42 |

|                                                                              |                                               |                                              |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------|
|                                                                              | Средний<br>Высокий                            | 43 – 50                                      |
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации | Не аттестован<br>Низкий<br>Средний<br>Высокий | 0 – 14<br>15 – 32<br>33 – 42<br>43 – 50      |
| Итоговая оценка сформированности компетенций                                 | Не аттестован<br>Низкий<br>Средний<br>Высокий | 50 и менее<br>51 – 65<br>66 – 84<br>85 – 100 |

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

| Рейтинговая оценка | Традиционная оценка | Уровень сформированности компетенции |
|--------------------|---------------------|--------------------------------------|
| 50 и менее         | Неудовлетворительно | Не аттестован                        |
| 51 – 65            | Удовлетворительно   | Низкий уровень                       |
| 66 – 84            | Хорошо              | Средний уровень                      |
| 85 – 100           | Отлично             | Высокий уровень                      |

## II. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

| Оцениваемая компетенция | Оцениваемый индикатор | Вопросы для собеседования (устного опроса)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1 - ОК 6             |                       | <p>1. В чем состоит основное назначение сервисной деятельности?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Основное назначение сервисной деятельности заключается в оказании услуг по поддержке и обслуживанию продуктов или услуг для удовлетворения потребностей клиентов.</p> <p>2. Какие преимущества предоставляет компаниям развитие сервисной деятельности?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Развитие сервисной деятельности позволяет компаниям улучшить уровень обслуживания</p> |



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>клиентов, повысить лояльность аудитории, создать дополнительные источники дохода и укрепить свою позицию на рынке.</p> <p>3. Какие основные виды сервисных услуг существуют?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Существует несколько основных видов сервисных услуг, таких как техническая поддержка, консультационные услуги, обучение пользователей, гарантийное и постгарантийное обслуживание, а также услуги по установке и настройке продуктов.</p> <p>4. Какие критерии важны при выборе сервисного провайдера?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> При выборе сервисного провайдера важно обращать внимание на его опыт работы, репутацию, квалификацию специалистов, цены на услуги, сроки выполнения работ, а также наличие гарантийных обязательств.</p> <p>5. Какие стратегии могут помочь компании улучшить качество сервисной деятельности?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Для улучшения качества сервисной деятельности компании могут применять стратегии, такие как обучение персонала, внедрение систем автоматизации и мониторинга обслуживания, сбор обратной связи от клиентов и постоянное совершенствование процессов обслуживания.</p> <p>6. Какие факторы необходимо учитывать при разработке сервисных стандартов?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> При разработке сервисных стандартов необходимо учитывать потребности клиентов, специфику предоставляемых услуг, ожидания клиентов, возможности компании и конкурентное окружение.</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>7. Какая роль играет обратная связь от клиентов в процессе улучшения сервисной деятельности?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Обратная связь от клиентов играет важную роль в процессе улучшения сервисной деятельности, позволяя компании понять потребности и ожидания клиентов, выявить проблемы и недочеты в обслуживании.</p> <p>8. Какие методы могут быть использованы для повышения эффективности обучения персонала в сфере сервисной деятельности?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Для повышения эффективности обучения персонала в сфере сервисной деятельности можно использовать тренинги, семинары, онлайн-курсы, менторскую поддержку, обмен опытом с коллегами.</p> <p>9. Каким образом компания может создать уникальное сервисное предложение для привлечения клиентов?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Для создания уникального сервисного предложения компания может сосредоточиться на индивидуальном подходе к каждому клиенту, предложить дополнительные услуги или бонусы, обеспечить высокий уровень качества обслуживания.</p> <p>10. Какие показатели можно использовать для оценки эффективности сервисной деятельности компании?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Для оценки эффективности сервисной деятельности компании можно использовать такие показатели, как уровень удовлетворенности клиентов, время реакции на запросы, количество жалоб и рекомендаций, показатели продаж и лояльности клиентов.</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  |  |
|--|--|--|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                    | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Собеседование    | Не аттестован (Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий (Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний (Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий (Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

### Тестовые задания

| Оцениваемая компетенция | Оцениваемый индикатор | Тестовые вопросы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1-6, ПК 1.2          |                       | <p>1. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Какое основное отличие между продуктом и сервисом?</p> <p><b>А) продукт - это физический объект, а сервис - это деятельность;</b></p> <p>Б) продукт - это услуга, а сервис - это товар;</p> <p>В) продукт - это идея, а сервис - это ресурс;</p> <p>Г) продукт - это процесс, а сервис - это конечный результат;</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Д) продукт - это цена, а сервис - это качество.</p> <p>2. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Какие преимущества может принести развитие сервисной деятельности для бизнеса?</p> <p>А) уменьшение расходов на обслуживание клиентов;<br/>Б) снижение конкурентоспособности компании;<br/><b>В) улучшение репутации компании;</b><br/>Г) уменьшение потребления ресурсов;<br/>Д) увеличение количества производимых товаров.</p> <p>3. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Какие факторы необходимо учитывать при разработке сервисных стандартов?</p> <p>А) только потребности компании;<br/><b>Б) потребности клиентов и конкурентоспособность;</b><br/>В) только ожидания клиентов;<br/>Г) возможности компании и конкурентное окружение;<br/>Д) только технические возможности.</p> <p>4. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Какая роль играет обратная связь от клиентов в процессе улучшения сервисной деятельности?</p> <p>А) не имеет значения;<br/><b>Б) помогает понять потребности и ожидания клиентов;</b><br/>В) увеличивает расходы компании;<br/>Г) негативно влияет на репутацию компании;<br/>Д) не влияет на качество обслуживания.</p> <p>5. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Какие методы могут быть использованы для повышения эффективности обучения персонала в сфере сервисной деятельности?</p> <p>А) только самостоятельное обучение;<br/><b>Б) тренинги, семинары, онлайн-курсы;</b><br/>В) только чтение профессиональной литературы;<br/>Г) обучение только от руководителя;<br/>Д) только практическое обучение.</p> <p>6. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Каким образом компания может оценить уровень удовлетворенности клиентов от предоставляемых сервисов?</p> <p>А) только по количеству продаж;<br/>Б) анализом жалоб клиентов;<br/><b>В) опросами и анкетированием;</b><br/>Г) по своему субъективному мнению;<br/>Д) только по отзывам в социальных сетях.</p> <p>7. Выберите правильный вариант ответа:</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Какие стратегии можно использовать для улучшения качества обслуживания клиентов?</p> <p>А) игнорирование проблем клиентов;</p> <p><b>Б) оптимизация процессов обслуживания;</b></p> <p>В) уменьшение количества предоставляемых услуг;</p> <p>Г) использование только автоматизированных систем;</p> <p>Д) недостаток персонала.</p> <p>8. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Каким образом компания может создать уникальное сервисное предложение для привлечения клиентов?</p> <p>А) путем уменьшения качества обслуживания;</p> <p>Б) путем увеличения цен на услуги;</p> <p><b>В) предложением индивидуального подхода к каждому клиенту;</b></p> <p>Г) использованием только стандартных сервисных предложений;</p> <p>Д) путем снижения количества предоставляемых услуг.</p> <p>9. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Какие показатели можно использовать для оценки эффективности сервисной деятельности компании?</p> <p>А) только количество продаж;</p> <p><b>Б) уровень удовлетворенности клиентов;</b></p> <p>В) время реакции на запросы клиентов;</p> <p>Г) только количество жалоб клиентов;</p> <p>Д) количество сотрудников в отделе обслуживания.</p> <p>10. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Какие этапы включает процесс предоставления сервисных услуг?</p> <p>А) только оказание услуги;</p> <p><b>Б) анализ потребностей клиента, разработка сервисного предложения, оказание услуги, контроль качества и обратная связь с клиентом;</b></p> <p>В) только контроль качества и обратная связь с клиентом;</p> <p>Г) только анализ потребностей клиента и разработка сервисного предложения;</p> <p>Д) только контроль качества.</p> <p>11. Какие этапы включает процесс предоставления сервисных услуг?</p> <p>А) анализ потребностей клиента;</p> <p>Б) разработка сервисного предложения;</p> <p>В) оказание услуги;</p> <p>Г) контроль качества;</p> <p>Д) обратная связь с клиентом.</p> <p>Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| А | Б | В | Г | Д |

12. Какие действия необходимо предпринять для улучшения сервисной деятельности?

- А) провести опрос клиентов;
- Б) обучить персонал;
- В) определить ключевые моменты контакта с клиентом;
- Г) разработать стандарты обслуживания;
- Д) внедрить систему обратной связи.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| В | Г | Б | Д | А |

13. Какие шаги следует предпринять для создания уникального сервисного предложения?

- А) изучить конкурентов;
- Б) провести анализ потребностей целевой аудитории;
- В) разработать стратегию обслуживания;
- Г) провести маркетинговое исследование;
- Д) подготовить обучающие материалы для персонала.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Б | Г | В | А | Д |

14. Какие этапы включает процесс обучения персонала в сфере сервисной деятельности?

- А) проведение тестирования;
- Б) проведение тренингов и семинаров;
- В) оценка результатов обучения;
- Г) разработка учебных материалов;
- Д) проведение инструктажа.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Г | Б | Д | А | В |

15. Какие методы можно использовать для оценки эффективности сервисной деятельности компании?

- А) анализ финансовых показателей;
- Б) опрос клиентов;
- В) мониторинг отзывов в социальных сетях;
- Г) проведение аудита сервисных процессов;
- Д) сравнение с конкурентами.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Б | Г | В | А | Д |

16. Сервисная деятельность в туризме подразумевает –

Ответ \_\_\_\_\_

**Правильный ответ:** профессиональную активность работников, направленную на удовлетворение потребительского спроса в туристских услугах как с прямыми туристскими целями (передвижение к месту отдыха, проживание в отелях, организация питания, экскурсионное обслуживание, анимация и др.), так и с индивидуальными запросами.

17. Процесс обслуживания –

Ответ \_\_\_\_\_

**Правильный ответ:** непосредственный и опосредованный

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>контакт производителей услуг с потребителем.</p> <p>18. Что включает в себя: систему трудовых операций; различные полезные действия; усилия, направленные на удовлетворение потребностей потребителя.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> процесс обслуживания.</p> <p>19. Заказчик туристского продукта, имеющий намерение заказать или заказывающий и использующий туристский продукт исключительно для личных, семейных и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> потребитель туристских услуг.</p> <p>20. Ресторан – это</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> предприятие общественного питания с широким ассортиментом блюд сложного приготовления, включая заказные и фирменные.</p> <p>21. Лицо компании, задачей которого является встреча гостей в ресторанах, отелях, на больших выставках и конференциях. Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> хостес</p> <p>22. Самый распространённый и популярный тип отелей. Удобства в номере, есть кондиционер, фен, холодильник/мини-бар и телевизор. Площадь каждой комнаты — не менее 12 квадратных метров. На территории отеля чаще всего есть столовая или ресторан, прачечная, тренажёрный зал, бизнес-центр, бассейн.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> отель три звезды, или категория В</p> <p>23. Связующее звено между руководством и посетителями</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> метрдотель (администратор)</p> <p>24. Официант – это</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> это работник (работница) предприятий общественного питания, обслуживающий посетителей в ресторанах, кафе, барах.</p> <p>25. Самая высокая должность во внутренней иерархии ресторана. На нем лежит ответственность за все: заключение контрактов с поставщиками и соблюдение ими дисциплины, качество блюд и обслуживания, соблюдение санитарных норм и отношения с проверяющими органами. Он участвует в составлении меню, определяет ценовую</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



политику, занимается маркетингом.

Ответ: \_\_\_\_\_

**Правильный ответ:** управляющий

26. Сопоставьте виды сервисной деятельности с их описанием:

- А. Техническая поддержка
- Б. Консультационные услуги
- В. Обслуживание клиентов

Описание:

1. Предоставление информации и рекомендаций по использованию продукта или услуги.
2. Решение проблем и вопросов, связанных с функциональностью продукта.
3. Обеспечение клиентов всесторонней поддержкой, включая помощь в выборе, заказе и послепродажном обслуживании.

Запишите выбранные цифры под соответствующие буквы:

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
| 2 | 1 | 3 |

27. Сопоставьте принципы успешной сервисной деятельности с их описанием:

- А. Понимание потребностей клиентов
- Б. Эффективное обучение персонала
- В. Установление стандартов обслуживания

Описание:

1. Адаптация услуг под индивидуальные потребности клиентов.
  2. Повышение профессиональных навыков сотрудников для качественного обслуживания.
  3. Создание основы для оказания услуг на высоком уровне.
- Запишите выбранные цифры под соответствующие буквы:

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
|---|---|---|

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|

28. Сопоставьте инструменты улучшения сервисной деятельности с их описанием:

А. CRM-системы

Б. Мониторинг отзывов клиентов

В. Анализ данных о поведении клиентов

Описание:

1. Изучение паттернов и предпочтений клиентов на основе их поведения.

2. Оценка реакций клиентов на предоставляемые услуги.

3. Системы для управления клиентской базой и взаимодействия с ней.

Запишите выбранные цифры под соответствующие буквы:

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
| 3 | 2 | 1 |

29. Сопоставьте факторы, влияющие на имидж компании через сервисную деятельность с их описанием:

А. Качество обслуживания

Б. Уровень удовлетворенности клиентов

В. Внимание к обратной связи

Описание:

1. Установление механизмов для получения и анализа мнений клиентов о предоставляемых услугах.

2. Оценка клиентами уровня удовлетворенности полученным сервисом.

3. Формирование положительного восприятия бренда через предоставление высококачественного сервиса.

Запишите выбранные цифры под соответствующие буквы:

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| А | Б | В |
| 2 | 3 | 1 |

30. Сопоставьте тенденции в сфере сервисной деятельности с их описанием:

А. Автоматизация процессов с помощью технологий AI

Б. Персонализация обслуживания на основе данных о клиентах

В. Развитие онлайн-сервисов

Описание:

1. Применение искусственного интеллекта для оптимизации процессов обслуживания.

2. Использование информации о клиентах для индивидуализации предоставляемых услуг.

31. Сопоставьте типы обратной связи с их описанием:

1. письменная обратная связь

2. устная обратная связь

3. электронная обратная связь

описание:

А. общение с клиентом по телефону или лично

Б. общение с клиентом через электронные письма или сообщения

В. общение с клиентом через письменные документы

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| В | А | Б |

32. Сопоставьте стадии жизненного цикла продукта с их описанием:

1. внедрение

2. рост

3. зрелость

4. спад

описание:

А. увеличение объемов продаж и расширение аудитории

Б. начальный этап, когда продукт только появляется на рынке

В. насыщение рынка и снижение темпов роста продаж

Г. сокращение спроса на товар из-за появления конкурентов или изменения в потребительском поведении

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Б | А | В | Г |

33. Сопоставьте виды рекламных акций с их описанием:

1. скидки
  2. подарки при покупке
  3. бесплатные консультации
- описание:

А. предоставление товаров без дополнительной оплаты при покупке другого товара

Б. снижение цены на товар или услугу для стимулирования продаж

В. бесплатное предоставление информации или советов клиентам

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | А | В |

34. Сопоставьте типы гарантий с их описанием:

1. гарантия качества
2. гарантия возврата
3. гарантия обмена

описание:

А. обязательство производителя обменять товар в случае выявления заводского дефекта

Б. обеспечение возможности вернуть товар и получить компенсацию в случае несоответствия ожиданиям

В. обеспечение того, что товар соответствует заявленным характеристикам и стандартам качества

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| В | Б | А |

35. Сопоставьте виды обслуживания с клиентом с их описанием:

1. устная коммуникация
2. письменное общение
3. онлайн-чат

описание:

А. общение с клиентом через разговоры и диалог

Б. общение с клиентом через письма, электронные письма или сообщения

В. общение с клиентом в реальном времени через интернет

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| В | А | Б |

36. Последовательность действий при обслуживании гостей в ресторане:

1. Принятие заказов на закуски
2. Подача основных блюд
3. Расчет с гостями
4. Предложение напитков
5. Приветствие гостей
6. Предложение десертов

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 5 | 4 | 1 | 2 | 6 | 3 |

37. Порядок действий бармена при приеме заказа на коктейль:

1. Приготовление заказанного коктейля
2. Уточнение предпочтений по вкусу
3. Приветствие клиента
4. Рекомендация коктейлей
5. Спросить нужно ли что-то еще
6. Подача коктейля клиенту

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | 2 | 4 | 1 | 6 | 5 |

38. Последовательность действий при подготовке к приему иностранных гостей. Выглядит этот сценарий следующим образом:

1. Проработка технических вопросов.
2. Разработка досуга гостей;
3. Составление общей программы для гостей.
4. Бронирование мест в гостинице.
5. Обдумывание подарков на прощание для гостей.
6. Бронирование приема в ресторане.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | 1 | 2 | 4 | 6 | 5 |

39. Перечислите этапы обработки жалобы клиента:

1. Отслеживание удовлетворенности клиента после решения проблемы.
2. Извинение и предложение решения.
3. Запись деталей жалобы.
4. Внимательное выслушивание клиента.
5. Уведомление руководства.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4 | 3 | 2 | 5 | 1 |

40. Какие действия предпринимает менеджер по обслуживанию клиентов при организации VIP-услуг?

1. Обеспечение высокого уровня сервиса и конфиденциальности.
2. Контроль за исполнением всех этапов обслуживания.
3. Планирование и координация услуг.
4. Получение обратной связи от клиента после оказания услуг.
5. Изучение предпочтений и требований VIP-клиента.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5 | 3 | 1 | 2 | 4 |

**Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

|                  |                   |                     |
|------------------|-------------------|---------------------|
| Форма оценивания | Уровни оценивания | Критерии оценивания |
|------------------|-------------------|---------------------|

|              |                 |             |
|--------------|-----------------|-------------|
| Тестирование | – не аттестован | 50% и менее |
|              | – низкий        | 51% – 65 %  |
|              | – средний       | 66 % – 84%  |
|              | – высокий       | 85% – 100%  |

### Практические работы

| Оцениваемая компетенция | Оцениваемый индикатор | Практическая работа                                                                                                    |
|-------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1- ОК 6,<br>ПК 1.2   |                       | 1. Практическая работа № 2.<br>Оптимизация клиентского опыта: анализ, улучшение и оценка качества сервиса в компании X |

**Правильный ответ:** Оптимизация клиентского опыта является ключевым элементом успешной работы любой компании. Для достижения этой цели необходимо провести всесторонний анализ текущего состояния обслуживания клиентов в компании X. Этот анализ может включать в себя оценку качества обслуживания, изучение отзывов клиентов, анализ данных о жалобах и предложениях, исследование процессов общения с клиентами и т.д.

После тщательного анализа можно выделить ключевые проблемные моменты, которые могут включать в себя длительное время ожидания ответа от службы поддержки, недостаточную информативность сайта или приложения компании, неудовлетворительное качество товаров или услуг, недостаточную обученность персонала и другие аспекты.

Для улучшения клиентского опыта предлагается разработать конкретные шаги, такие как улучшение системы поддержки клиентов, обновление веб-сайта или приложения с упором на удобство использования, проведение дополнительных тренингов для персонала по улучшению навыков обслуживания клиентов, и многие другие меры, направленные на улучшение качества обслуживания.

Кроме того, важным аспектом будет разработка системы оценки качества сервиса и клиентского опыта. Это может включать в себя создание опросов для клиентов, внедрение системы обратной связи, анализ метрик клиентского опыта (например, время ответа на запросы, уровень удовлетворенности клиентов и т.д.) для последующего мониторинга и улучшения процессов обслуживания.



Таким образом, оптимизация клиентского опыта в компании X требует комплексного подхода, начиная от анализа текущего состояния и выявления проблемных моментов, до разработки и внедрения конкретных мер по улучшению обслуживания, а также системы оценки качества сервиса для постоянного контроля и улучшения процессов.

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания    | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Практические работы | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы. |
|                     | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.            |
|                     | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.                                               |
|                     | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.         |

### **Темы презентаций**

#### **«История сервисной деятельности в России»**

1. Начало сервисной деятельности в России
2. Этапы развития сервиса в разные исторические периоды
3. Обзор понятия сервиса, его значения и важности для бизнеса

4. Влияние политических и экономических изменений на развитие сервисной отрасли
5. Роль технологий и цифровизации в современном сервисе
6. Примеры успешных сервисных компаний в России

### **Требования к оформлению презентаций**

1. Соблюдайте единый стиль оформления;
2. Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации;
3. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текст, рисунки).
4. На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовков, один для текста;
5. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Предпочтительнее, если фон светлый, а текст темный;
6. Обратите особое внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).
7. Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде;
8. Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.
9. Размер заголовка не менее 24 пунктов, остальной информации не менее 18 пунктов;
10. Не более двух - трех типов шрифтов в одной презентации;
11. Для выделения информации использовать начертание: полужирный шрифт, курсив или подчеркивание.
12. Первый слайд – это титульный слайд, на котором представлены: сверху полное наименование ОУ, название работы по центру; ФИО автора после названия работы справа.
13. На последнем слайде указывается: источники, список литературы, глоссарий и т.д.
14. Оптимальный объем. Объем презентации не должен быть менее 8-10 слайдов и не более 20 слайдов. Зрительный ряд из большого числа слайдов вызывает утомление, отвлекает от сути рассматриваемой темы. Исключения составляют презентации, предназначенные для длительной демонстрации ознакомительного характера с большим количеством визуального материала. В этом случае объем презентации - из расчета не менее чем 1 мин. на один слайд, а на слайды, содержащие ключевые моменты и основополагающие понятия - по 2 мин.

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Презентация      | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

### III. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ УД/МКД

| Оцениваемая компетенция | Оцениваемый индикатор | Вопросы для промежуточной аттестации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1- ОК 6              |                       | <p>1. В чем состоит основное назначение сервисной деятельности?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Основное назначение сервисной деятельности заключается в оказании услуг по поддержке и обслуживанию продуктов или услуг для удовлетворения потребностей клиентов.</p> <p>2. Какие преимущества предоставляет компаниям развитие сервисной деятельности?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Развитие сервисной деятельности позволяет компаниям улучшить уровень обслуживания клиентов, повысить лояльность аудитории, создать</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>дополнительные источники дохода и укрепить свою позицию на рынке.</p> <p>3. Какие основные виды сервисных услуг существуют?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Существует несколько основных видов сервисных услуг, таких как техническая поддержка, консультационные услуги, обучение пользователей, гарантийное и постгарантийное обслуживание, а также услуги по установке и настройке продуктов.</p> <p>4. Какие критерии важны при выборе сервисного провайдера?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> При выборе сервисного провайдера важно обращать внимание на его опыт работы, репутацию, квалификацию специалистов, цены на услуги, сроки выполнения работ, а также наличие гарантийных обязательств.</p> <p>5. Какие стратегии могут помочь компании улучшить качество сервисной деятельности?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Для улучшения качества сервисной деятельности компании могут применять стратегии, такие как обучение персонала, внедрение систем автоматизации и мониторинга обслуживания, сбор обратной связи от клиентов и постоянное совершенствование процессов обслуживания.</p> <p>6. Какие факторы необходимо учитывать при разработке сервисных стандартов?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> При разработке сервисных стандартов необходимо учитывать потребности клиентов, специфику предоставляемых услуг, ожидания клиентов, возможности компании и конкурентное окружение.</p> <p>7. Какая роль играет обратная связь от клиентов в процессе улучшения сервисной деятельности?</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>Правильный ответ:</b> Обратная связь от клиентов играет важную роль в процессе улучшения сервисной деятельности, позволяя компании понять потребности и ожидания клиентов, выявить проблемы и недочеты в обслуживании.</p> <p>8. Каково значение сервисной деятельности для современного бизнеса?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Значение сервисной деятельности для современного бизнеса заключается в том, что хорошее обслуживание клиентов способствует удовлетворенности и лояльности клиентов, что в свою очередь приводит к повышению продаж, увеличению прибыли и укреплению репутации компании.</p> <p>9. Какие основные принципы хорошего обслуживания клиентов вы считаете наиболее важными?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Основные принципы хорошего обслуживания клиентов включают в себя внимательное отношение к потребностям клиентов, оперативность реакции на обращения, эффективное решение проблем и конфликтов, дружелюбное общение и стремление к постоянному улучшению качества обслуживания.</p> <p>10. Какие тенденции и инновации в области сервисной деятельности вы наблюдаете сегодня?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> В современной сервисной отрасли наблюдается тенденция к переходу на онлайн-обслуживание, автоматизацию процессов с помощью искусственного интеллекта и развитие персонализированных сервисов, а также активное использование социальных сетей для взаимодействия с клиентами.</p> <p>11. Какие проблемы могут возникать при оказании сервисных услуг, и как их можно решить?</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>Правильный ответ:</b> Проблемы при оказании сервисных услуг могут возникать из-за недостаточной квалификации персонала, неэффективных систем обратной связи с клиентами, неудовлетворительного уровня сервиса или несоответствия ожиданиям клиентов. Решить эти проблемы можно путем обучения персонала, внедрения новых технологий, анализа обратной связи и постоянного совершенствования сервисных процессов.</p> <p>12. Каким образом технологии и цифровизация влияют на современную сервисную отрасль?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Технологии и цифровизация значительно влияют на современную сервисную отрасль, обеспечивая более быстрое и удобное обслуживание клиентов, автоматизацию рутинных процессов, улучшение качества сервиса и создание новых цифровых каналов коммуникации с клиентами.</p> <p>13. Какие стратегии и методы можно использовать для улучшения качества обслуживания клиентов?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Для улучшения качества обслуживания клиентов можно использовать стратегии персонализации сервиса, обучение персонала, разработку программ лояльности, системы обратной связи с клиентами и постоянное анализирование данных о клиентах для предоставления более индивидуализированных услуг.</p> <p>14. Какие компании в России, по вашему мнению, отличаются высоким уровнем сервиса, и почему?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> В России компании, отличающиеся высоким уровнем сервиса, включают такие бренды как Sberbank, Яндекс.Такси,</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Wildberries и другие. Они выделяются своим профессионализмом, инновационными подходами к обслуживанию клиентов и активным внедрением новых технологий.</p> <p>15. Каковы перспективы развития сервисной деятельности в будущем?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Перспективы развития сервисной деятельности в будущем связаны с дальнейшим развитием цифровых технологий, увеличением автоматизации процессов, ростом значимости персонализированных сервисов, улучшением качества онлайн-обслуживания и повышением внимания к экологической и социальной ответственности компаний.</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Устный опрос     | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ  
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ОП.07. Кросс-культурные коммуникации

---

(код и наименование модуля)

профессиональной образовательной программы

---

по профессии/специальности СПО:

***43.01.01 Официант, бармен***

---

(код и наименование специальности)

по программе базовой подготовки

---

Форма обучения: очная

Казань  
2024



Фонд оценочных средств учебной дисциплины (ФОС) разработан в соответствии с:

- Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 43.01.01 (100114.01) Официант, бармен, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013г. № 731 (зарегистрирован в Минюст России от 20 августа 2013г. № 29595);

- учебным планом 43.01.01 Официант, бармен среднего профессионального образования;

# **I. Паспорт комплекта фонда оценочных средств**

## **1. Область применения**

Комплект **фондов оценочных средств** (ФОС) предназначен для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, освоивших программу дисциплины «Кросс-культурные коммуникации».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего и промежуточного контроля и разработан на основании программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 43.01.01 Официант, бармен.

### **2. Объекты оценивания – результаты освоения УД/МДК**

Комплект ФОС позволяет оценить следующие результаты освоения программы профессионального модуля в соответствии с ФГОС профессии/специальности 43.01.01 Официант, бармен и рабочей программой дисциплины «Кросс-культурные коммуникации»:

#### **знания:**

- понятие деловой культуры, ее элементы;
- социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия в кросс культурных коммуникациях;
- воздействие культурных факторов на постановку целей в организации (в т.ч. на предприятиях общественного питания);
- кросс-культурные коммуникации и навыки ведения переговоров в международном контексте.
- этнокультурные, исторические и религиозные традиции в контексте сервисной деятельности (в т.ч. на предприятиях общественного питания);
- причины культурного шока;
- мотивационная дифференциация в мультинациональном коллективе (в т.ч. на предприятиях общественного питания);
- национальные особенности деловой культуры разных стран (в т.ч. на предприятиях общественного питания).

#### **умения:**

- понимать и воспринимать разнообразие общества в культурном, социально- историческом, этическом и философском контекстах;
- учитывать при социальном и профессиональном общении историческое наследие и социокультурные традиции различных социальных групп, этносов и конфессий, включая мировые религии, философские и этические учения, придерживается принципов недискриминационного взаимодействия при личном и массовом общении в целях выполнения профессиональных.

Изучение дисциплины обеспечивает формирование части общих и

профессиональных компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ПК 1.2. Обслуживать потребителей организаций общественного питания всех форм собственности, различных видов, типов и классов.

### 3. Формы контроля и оценки результатов освоения УД/МДК

#### Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

| Контролируемые разделы | Код контролируемой компетенции             | Оценочное средство  | Уровни сформированности компетенции           |                                       |
|------------------------|--------------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------|
| <b>МОДУЛЬ 1.</b>       | ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК 1.2 | Устный опрос        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                        | ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК 1.2 | Тестирование        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                        | <b>макс:</b>                               |                     |                                               | <b>20</b>                             |
| <b>МОДУЛЬ 2.</b>       | ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК 1.2 | Практическая работа | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                        | ОК-1, ОК-                                  | Защита              | не аттестован                                 | 4 и менее                             |

|                                                                       |                                             |             |                              |                          |
|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------|------------------------------|--------------------------|
|                                                                       | 2, ОК-3,<br>ОК-4, ОК-<br>5, ОК-6,<br>ПК 1.2 | презентации | низкий<br>средний<br>высокий | 5 – 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| <b>макс:</b>                                                          |                                             |             |                              | <b>20</b>                |
| <b>ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b>                                           |                                             |             |                              | <b>40</b>                |
| За посещаемость, начисляется в рамках БРС по<br>электронному журналу: |                                             |             |                              | <b>10</b>                |
| <b>ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b>                                           |                                             |             |                              | <b>50</b>                |

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

### **Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации**

| Код контролируемой компетенции                   | Форма оценивания                                        | Уровни сформированности компетенции |         |
|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| ОК-1, ОК-2, ОК-3,<br>ОК-4, ОК-5, ОК-6,<br>ПК 1.2 | Ответ на вопросы<br>к<br>дифференцированн<br>ому зачету | – не аттестован                     | 0 – 14  |
|                                                  |                                                         | – низкий                            | 15 – 32 |
|                                                  |                                                         | – средний                           | 33 – 42 |
|                                                  |                                                         | – высокий                           | 43 – 50 |
|                                                  |                                                         | макс: 50 баллов                     |         |

### **Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

| Этапы оценивания уровня сформированности компетенций                                          | Уровни сформированности компетенций |         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе | Не аттестован                       | 0 – 14  |
|                                                                                               |                                     | 15 – 32 |

|                                                                              |                                               |                                              |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------|
| изучения дисциплины                                                          | Низкий<br>Средний<br>Высокий                  | 33 – 42<br>43 – 50                           |
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации | Не аттестован<br>Низкий<br>Средний<br>Высокий | 0 – 14<br>15 – 32<br>33 – 42<br>43 – 50      |
| Итоговая оценка сформированности компетенций                                 | Не аттестован<br>Низкий<br>Средний<br>Высокий | 50 и менее<br>51 – 65<br>66 – 84<br>85 – 100 |

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

| Рейтинговая оценка | Традиционная оценка | Уровень сформированности компетенции |
|--------------------|---------------------|--------------------------------------|
| 50 и менее         | Неудовлетворительно | Не аттестован                        |
| 51 – 65            | Удовлетворительно   | Низкий уровень                       |
| 66 – 84            | Хорошо              | Средний уровень                      |
| 85 – 100           | Отлично             | Высокий уровень                      |

## II. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

| Оцениваемая компетенция                    | Оцениваемый индикатор | Вопросы для собеседования (устного опроса)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК 1.2 |                       | 1. Кросс- культурные коммуникации.<br><b>Правильный ответ:</b><br>Кросс-культурные коммуникации — это построение взаимодействия между людьми с учётом различий в их языках, традициях, ценностях и убеждениях. Они предполагают умение находить язык и достигать взаимопонимания, несмотря на разницу. Понимание и уважение к менталитету других народов способны стать ключом к результативному сотрудничеству и построению долгосрочных отношений. |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Кросс-культурные коммуникации помогают компаниям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- развивать бизнес в других странах;</li> <li>- выстраивать долгосрочные и взаимовыгодные отношения;</li> <li>- адаптироваться на международной арене.</li> </ul> <p>Рассмотрим, почему для международных предприятий важны межкультурные коммуникации:</p> <p>Установление доверительных отношений. Доверие — основа успеха, особенно в международном контексте. В этом случае общение помогает установить эмоциональную связь с зарубежными бизнес-партнерами, что содействует укреплению отношений и сотрудничеству на долгосрочной основе.</p> <p>Расширение рынков и возможностей. За счет понимания аспектов культуры компании успешно адаптируют продукты и услуги к запросам местных потребителей. Это открывает новые перспективы для развития бизнеса за границей.</p> <p>Межкультурная компетенция. Развитие навыков построения контакта становится значимым для современных лидеров и менеджеров. Это умение эффективно общаться с иностранцами, выстраивать успешную работу в многонациональных командах, управлять конфликтами и принимать обоснованные решения.</p> <p>Минимизация рисков. Недопонимания, ошибки в переводе и неправильное толкование культурных норм способны привести к потере клиентов, репутационным убыткам и даже юридическим проблемам. Правильное использование межкультурного взаимодействия ведет к снижению таких рисков.</p> <p>2. Виды культур по степени их активности.</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>Правильный ответ:</b><br/> Существует несколько критериев, на основе которых выделяют различные формы и разновидности культур:<br/> по связи с религией — религиозная и светская;<br/> по региональному признаку — культура Востока, Запада и т.д.;<br/> по национальному признаку — русская, американская и т. д.;<br/> по принадлежности к историческому типу общества — культура традиционного, индустриального, постиндустриального общества;<br/> по связи с территорией — сельская и городская культура;<br/> по сфере общества или виду деятельности — культура производственная, политическая, экономическая, педагогическая, экологическая, художественная и т. п.;<br/> по характеру удовлетворяемых потребностей — материальная и духовная.<br/> по уровню мастерства и типу аудитории — элитарная, народная, массовая.</p> <p>3. Командообразование и стимулирование персонала в кросскультурной среде.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/> Как связать ценности и мотивацию работника с организационными целями? Это происходит тогда, когда усилия работника, затраченные на эти цели, создают чувство ценности, признания и удовлетворенности. Поэтому важно знать, что и как влияет на интерпретацию работником мотивационных и управленческих практик. Все мотивационные практики можно разделить на: распределение награды, участие в принятии решений и постановке целей, обогащение деятельности работника, контроль</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>качества. В этом исследовании каждую группу практик интерпретировали через такие культурные показатели как индивидуализм - коллективизм (что влияет отношение к работе в команде) и дистанция власти (что влияет на восприятие равенства в организации).</p> <p>1. Распределение награды в зависимости от культуры может диктоваться принципами справедливости (по вкладу и усилиям), равенства (всем одинаково) или необходимости (каждому соответствуя нужде).</p> <p>2. Участие в принятии решений и постановке целей. В некоторых европейских странах участие работников обговаривается законом, часто через представителей, а в более индивидуалистичных США такого закона нет. Это все влияет на то, какое значение придает работник собственному вкладу в цели группы и организации, как ценит возможность участвовать в целеполагании для себя и для группы.</p> <p>3. Обогащение деятельности работника призывает проектировать должность так, чтобы он чувствовал удовлетворенность и интерес и действовал эффективно. Культура влияет на то, каким смыслом человек наполняет работу, что ценит (разнообразие навыков, идентичность задач или важность задач), как распределяет ответственность, знания и результат.</p> <p>4. Контроль качества. Улучшение качества напрямую влияет на конкурентоспособность, и многие компании хотели бы внедрить готовые системы контроля качества. Но культура накладывает ограничение на их слепое применение - если в Японии повсеместно действует TQM, то в Европе и США её внедрение сопряжено неудачами и трудностями.</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Стоит отметить, что использование показателя дистанции власти и коллективизма очень распространено в кросс-культурных исследованиях мотивации и организационного поведения. В итоге авторы получают таблицу соответствия мотивационных техник и культурных показателей.</p> <p>4. Этнокультурные, исторические и религиозные традиции в контексте сервисной деятельности.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Особенности национального и этнического сознания представителей разных культур потенциально могут выступать барьерами межкультурных взаимодействий.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наблюдаемая тенденция к этноцентризму - склонность негативно оценивать представителей другой культуры сквозь призму стандартов собственной;</li> <li>2. Стереотипизация этнического сознания, проявляющаяся в формировании упрощенных образов представителей своей и других культур;</li> <li>3. Предрассудки как результат селективных (избранных) включений в процесс межкультурных контактов, в том числе чувственного восприятия, негативного прошлого опыта и т.п. Эти явления особенно важны как потенциальные барьеры межкультурных взаимодействий на первых стадиях интеракции в ситуации неполной информации о личности партнеров. Ожидание большей степени различий между представителями разных культур по сравнению с членами собственной группы приводит к стремлению ограничения интеракций с «чужими». Ограждая себя от новой информации, человек только усиливает предрассудки и теряет возможность осознания ложности</li> </ol> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>некоторых стереотипов.</p> <p>Наиболее ярко дифференциация моделей восприятия проявляется при столкновении с иным мировоззрением, мироощущением и т.п. Опыт осмысления проблем межкультурной коммуникации может оказаться полезным для российских организаций, функционирующих в сфере туризма и включенных в диалог между Россией и Западом. В ходе деловых контактов с представителями зарубежных фирм и организаций необходимо помнить, что участниками этих контактов являются граждане разных государств. От правильной организации и проведения переговоров во многом зависит будущее принятых решений. На секретаря ложится большая организационная работа. Выполняя профессиональные обязанности, секретарю-референту необходимо учитывать некоторые национальные особенности делового общения и ознакомить с ними руководителя.</p> <p>В каждой стране и у каждого народа существуют свои традиции и обычаи делового общения и деловой этики. Знание национальных особенностей может служить ориентиром поведения партнера по бизнесу. Готовясь к переговорам с французскими коллегами, надо помнить, что Франция — одна из старейших наций на европейском континенте. Долгое время французский язык был языком дипломатического общения. Это не могло не сказаться на чертах национального характера, французского стиля современного делового общения. Французская система образования ориентирована на воспитание независимых и критически настроенных граждан. Французы скорее галантны, чем вежливы, скептически и</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>расчетливы, хитроумны и находчивы. Они никогда не желают рисковать. Переговоры ведут жестко, давят своей конфронтацией.</p> <p>Во время деловых переговоров с представителями Китая надо иметь в виду, что китайские участники очень внимательны к сбору информации относительно предмета обсуждения, и к партнерам по переговорам.</p> <p>В китайской делегации, как правило, много экспертов, например, эксперт по финансовым вопросам, техническим и т.д.</p> <p>При общении с японскими коллегами можно отметить особенности их национального характера: трудолюбие, сильно развитое эстетическое чувство, приверженность традициям, дисциплинированность, преданность авторитету, чувство долга, вежливость, аккуратность, самообладание, бережливость, любознательность, стремление к согласованным действиям в группе.</p> <p>При переговорах с японцами неприемлемо никакое давление. Необходимо избегать физического контакта — рукопожатие нежелательно.</p> <p>Кроме того, желательно представить дополнительную информацию об отличительных особенностях вашей продукции по сравнению с продукцией конкурентов. С самого начала переговоров, после представления и обмена визитными карточками, надо подать чай. Во время переговоров с японцами нельзя произносить твердое «нет». Надо отвечать более уклончиво: «Мы подумаем над вашим предложением».</p> <p>Американская культура сравнительно молода, если ее сравнивать со многими европейскими, азиатскими или</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>ближневосточными культурами. Американцы внесли значительный элемент демократизма и прагматизма в практику делового общения.</p> <p>В деловом общении американцы энергичны, настроены на интенсивную работу. Этому способствует вся система образования и воспитания, существующая в США. Со школьной скамьи в детях поощряется напористость, умение ставить и добиваться цели, жестко отстаивать интересы представляемых ими коллективов. Американский прагматизм во многом обеспечивается объективными факторами. Как правило, представители США обладают сильной позицией на переговорах и это сказывается на технологии их ведения. Американская делегация всегда отличается жестким прессингом, настойчиво пытается реализовать свои цели. В США отмечаются три подхода к переговорам: мягкий, жесткий, принципиальный.</p> <p>При общении с партнерами из Германии следует обратить внимание на то, что немцы отличаются трудолюбием, прилежанием, пунктуальностью, бережливостью, рациональностью, организованностью, педантичностью, стремлением к упорядоченности.</p> <p>Деловые связи с немецкими фирмами можно установить путем обмена письмами с предложениями о сотрудничестве. Можно использовать принятую в Германии практику организации сотрудничества через агентские и посреднические фирмы. Высокий профессионализм и безусловное выполнение принятых на себя обязательств способствуют налаживанию долгосрочных деловых связей с немецкими фирмами. При встрече с делегацией из Германии нужно всегда</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>помнить: первое — точность, пунктуальность, опрятность. Эти качества нужны не только для переговоров с зарубежными партнерами, но вообще на любых переговорах. Но, если вы встречаетесь с делегацией из Германии, то это должно быть обязательно учтено. Второе, во всем должны быть ясность и порядок. На столе переговоров все должно быть аккуратно разложено. Вопросы должны быть тщательно подготовлены, заранее написаны на специальной бумаге. Третье, не вступать в переговоры, если вы еще не уверены и сами для себя не решили, как правильно сформулировать или, как правильно поставить данный вопрос. Четвертое, немцы пристально следят за четкой последовательностью и логикой в обсуждении всех вопросов.</p> <p>Английские традиции предписывают сдержанность в суждениях как знак уважения к собеседнику. Британская натура склонна к выжиданию и неторопливым поискам компромисса. При всей своей приветливости и доброжелательности, англичане остаются абсолютно непоколебимы во всем, что касается соблюдения каких-то правил, а тем более законов.</p> <p>Приглашение в дом следует рассматривать как знак особого расположения. Если такое приглашение последует, то в день визита надо послать с посыльным хозяевам дома цветы, шоколад и вино. В гостях в английском доме не принят обмен визитными карточками.</p> <p>Итальянцы экспансивны, порывисты, отличаются большой общительностью. Существующая в стране практика деловых переговоров отвечает нормам большинства европейских стран. Для налаживания деловых отношений</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>достаточно обмена официальными письмами с предложениями.</p> <p>Итальянские бизнесмены чувствительны к соблюдению основных правил деловой этики и это следует учитывать при организации и ведении переговоров.</p> <p>Для представителей арабских стран одним из важнейших элементов на переговорах является установление доверия между партнерами. Они предпочитают предварительную проработку деталей обсуждаемых на переговорах вопросов. Большое значение в арабском мире имеют исламские традиции. В мусульманском мире иностранец не может обращаться с вопросами или просьбами к женщине, это считается неприличным. Все контакты и обсуждения ведутся с мужчинами.</p> <p>Арабское понимание этикета запрещает собеседнику прибегать к прямолинейным ответам, быть категоричным, арабы во время беседы избегают суетливости и поспешности.</p> <p>Арабские предприниматели выражают отказ в максимально смягченном, завуалированном виде.</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                    | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Собеседование    | Не аттестован (Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий (Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний                              | Студент твердо знает учебный                                                                                                                                    |

|  |                      |                                                                                                                                                             |
|--|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | (Хорошо)             | материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                                                       |
|  | Высокий<br>(Отлично) | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике. |

### Тестовые задания

| Оценива<br>емая<br>компете<br>нция                           | Оценива<br>емый<br>индикат<br>ор | Тестовые вопросы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|--------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ОК-1,<br>ОК-2,<br>ОК-3,<br>ОК-4,<br>ОК-5,<br>ОК-6,<br>ПК 1.2 |                                  | <p>1. Последовательность действий при переговорах с иностранными гостями. Выглядит этот сценарий следующим образом:</p> <p>1. Содержательная подготовка переговоров.<br/>2. Протокольная подготовка переговоров.<br/>3. Дальнейшие поездки зарубеж.<br/>4. Проведение переговоров по протоколу.<br/>5. Прием иностранных гостей.<br/>6. Протокольный визит иностранных гостей.</p> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td>2</td><td>1</td><td>6</td><td>5</td><td>4</td><td>3</td></tr></table> <p>2. Последовательность действий при подготовке к приему иностранных гостей. Выглядит этот сценарий следующим образом:</p> <p>1. Проработка технический вопросов.<br/>2. Разработка досуга гостей;<br/>3. Составление общей программы для гостей.<br/>4. Бронирование мест в гостинице.<br/>5. Обдумывание подарков на прощание для гостей.<br/>6. Бронирование приема в ресторане.</p> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |  |  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 2 | 1 | 6 | 5 | 4 | 3 |
| 1                                                            | 2                                | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 4 | 5 | 6 |   |   |   |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                                              |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1                                                            | 2                                | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 4 | 5 | 6 |   |   |   |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2                                                            | 1                                | 6                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 5 | 4 | 3 |   |   |   |  |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | 1 | 2 | 4 | 6 | 5 |

3. Расставьте политиков по принципу продолжительности выступлений в порядке возрастания.

1. Фидель Кастро.
2. Луис Калето.
3. Стром Термонд.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | 3 | 2 |

4. Расставьте по году возникновения всемирные организации.

1. ООН.
2. НАТО.
3. ЮНВТО.
4. ЮНЕСКО.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 4 | 2 | 3 |

5. Порядок действий при составлении официального письма.

1. Наименование организации-отправителя
2. Адрес отправителя
3. Дата написания письма
4. Основной текст



5. Указание на конкретное лицо. Дается в случае, если письмо адресовано организации, а отправитель заинтересован в ознакомлении с его содержанием конкретного лица. При этом употребляется выражение: «AttentionovMr...» (Внимание г-на...)

6. Вступительное обращение

7. Подпись

8. Заключительная формула вежливости

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | 3 | 2 | 5 | 6 | 4 | 8 | 7 |

6. Последовательность действий при подготовке к приему иностранных гостей. Выглядит этот сценарий следующим образом:

1. Проработка техничек вопросов.
2. Разработка досуга гостей;
3. Составление общей программы для гостей.
4. Бронирование мест в гостинице.
5. Обдумывание подарков на прощание для гостей.
6. Бронирование приема в ресторане.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | 1 | 2 | 4 | 6 | 5 |

7. Расставьте политиков по принципу продолжительности выступлений в порядке возрастания.

1. Фидель Кастро.
2. Луис Калето.

3. Стром Термонд.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | 3 | 2 |

8. Сопоставьте типы невербальной коммуникации с их описанием:

- 1) Проксемика
- 2) Кинесика
- 3) Хронемика

Описание:

А. Изучает использование пространства в коммуникации.

Б. Изучает язык жестов и мимики.

В. Изучает использование времени в коммуникации.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| А | Б | В |

9. Сопоставьте стратегии адаптации культурного поведения с их описанием:

- 1) Аккомодация
- 2) Ассимиляция
- 3) Интеграция

Описание:

А. Полное принятие культурных норм другой культуры.

Б. Сохранение собственных культурных норм, но при этом уважение культурных норм другой культуры.

В. Изменение собственных культурных норм в соответствии с культурными нормами другой культуры.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| В | А | Б |

10. Сопоставьте виды языковых барьеров с их описанием:

- 1) Фонетический барьер
- 2) Синтаксический барьер

### 3) Семантический барьер

Описание:

А. Затруднения из-за различий в значении слов и выражений.

Б. Затруднения из-за различий в порядке слов и построении предложений.

В. Затруднения из-за произношения звуков и звукосочетаний.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| В | Б | А |

11. Сопоставьте этапы межкультурного восприятия с их описанием:

1) Этноцентризм

2) Культурный релятивизм

3) Интеркультурная компетенция

Описание:

А. Оценка и интерпретация другой культуры через призму собственных ценностей.

Б. Понимание и уважение культурных различий без предвзятости.

В. Умение эффективно взаимодействовать с представителями других культур.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| А | Б | В |

12. Сопоставьте этапы межкультурной адаптации с их описанием:

1) Эйфория

2) Кризис

3) Адаптация

Описание:

А. Период эмоционального подъема при начале нового опыта в другой культуре.

Б. Период стресса и дезориентации из-за различий в культурных обычаях.

В. Принятие новых культурных норм и освоение новой

среды.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| А | Б | В |

13. Сопоставьте виды межкультурных конфликтов с их описанием:

- 1) Конфликты из-за стереотипов
- 2) Конфликты из-за коммуникативных стилей
- 3) Конфликты из-за недостатка культурной компетенции

Описание:

А. Противоречия, возникающие из-за неправильного понимания или применения стереотипов о другой культуре.

Б. Непонимание или неприятие различий в способах общения и выражения мыслей.

В. Конфликты, возникающие из-за недостаточной подготовки к межкультурному взаимодействию.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| А | Б | В |

14. Сопоставьте типы межкультурных коммуникаций с их описанием:

- 1) Монохроническая коммуникация
- 2) Полихроническая коммуникация

Описание:

А. Ориентация на точное и последовательное выполнение задач по временным рамкам.

Б. Гибкое отношение к времени, приоритет отдается отношениям перед точным выполнением задач.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
|   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
| А | Б |

15. Сопоставьте виды межкультурной асимметрии с их описанием:

1) Этноцентризм

2) Стереотипизация

Описание:

А. Восприятие своей культуры как более высокой или превосходящей другие культуры.

Б. Упрощенное или предвзятое представление о другой культуре на основе общих черт.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
|   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
| А | Б |

16. Сопоставьте виды межкультурной коммуникации с их описанием:

1) Этническая коммуникация

2) Международная коммуникация

Описание:

А. Взаимодействие между представителями различных этнических групп в рамках одной страны.

Б. Взаимодействие между представителями различных стран и национальностей.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
|   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
| А | Б |

17. Выберите правильный вариант ответа:

Основным объектом изучения в теории межкультурной коммуникации являются:

**а) различия в особенностях культуры и общения у представителей различных народов, расовых и этнических групп.**

б) язык, кухня, традиции;

в) внешность;

г) диалект;

д) юмор.

18. Выберите правильный вариант ответа:

Укажите параметры наиболее существенных различий при межкультурном общении:

**а) язык, невербальные коды, мировоззрение, ролевые взаимоотношения, модели мышления;**

б) юмор, произношение;

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>в) кухня, дистанция, внешность;</p> <p>г) акцент, диалект, использование сленга;</p> <p>д) традиции, алфавит, прием пищи и ее количество.</p> <p>19. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Межкультурная коммуникация как самостоятельное направление в лингвистике развилось, прежде всего:</p> <p><b>а) в Соединенных Штатах Америки и странах Западной Европы.</b></p> <p>б) в странах СНГ;</p> <p>в) в СССР;</p> <p>г) в Казахстане;</p> <p>д) в Испании.</p> <p>20. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Эмпатия – это:</p> <p><b>а) способность понимать и разделять переживания другого человека через эмоциональное сопереживание;</b></p> <p>б) процесс усвоения человеком культурных знаний ценностей, норм поведения и навыков;</p> <p>в) терпимое и снисходительное отношение к чужим мнениям, обычаям, культуре;</p> <p>г) процесс негативного восприятия традиций и ценностей чужой культуры;</p> <p>д) форма общения людей посредством жестов, мимики, телодвижений.</p> <p>21. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>В коллективистских культурах преобладает ...</p> <p><b>а) самосознание на уровне «мы»</b></p> <p>б) личная ответственность</p> <p>в) стремление к карьерному росту</p> <p>г) стремление иметь крепкий брак</p> <p>22. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Принадлежность индивида к какой-либо культуре или культурной группе, формирующая ценностное отношение человека к самому себе, другим людям, обществу и миру в целом. Это -</p> <p><b>а) культурная идентичность;</b></p> <p>б) эмпатия;</p> <p>в) социальная норма;</p> <p>г) инкультурация;</p> <p>д) имитация.</p> <p>23. Выберите правильный вариант ответа:</p> <p>Основным субъектом и объектом культуры выступает:</p> <p><b>а) человек;</b></p> <p>б) эмпатия;</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>в) социальная норма;<br/> г) инкультурация;<br/> д) язык.</p> <p>24. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Кто предложил «платиновое правило общения», которое гласит: «Поступай с другими так, как они поступали бы сами с собой».</p> <p>а) <b>М. Беннет</b>;<br/> б) Э. Холл;<br/> в) В. Гудэнаф;<br/> г) К. Гиртц;<br/> д) Г. Хофштеде.</p> <p>25. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Чем был вызван исследовательский интерес к проблемам общения в 1990-е годы?</p> <p>а) <b>мощным развитием современных электронных средств связи и социально-политическими изменениями в мире</b>;<br/> б) разработкой программы экономической помощи развивающимся странам;<br/> в) появился культурологический интерес к процессу общения;<br/> г) созданием Института службы за границей;<br/> д) введением учебного курса по МК в образовательную программу в СНГ.</p> <p>26. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Какой вид культурных норм исключает элемент мотивации поведения, поскольку нормы, составляющие его должны выполняться автоматически?</p> <p>а) <b>традиция</b>;<br/> б) нравы;<br/> в) обычаи;<br/> г) закон;<br/> д) обряд.</p> <p>27. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Они высоко ценят свою индивидуальность, придают огромное значение разнице между людьми, ценят свободу выбора, просты в общении, экономят время на всем, чужды чопорности. Это характеризует:</p> <p>а) <b>американцев</b>;<br/> б) японцев;<br/> в) англичан;<br/> г) французов;<br/> д) китайцев.</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>28. Совокупность прикосновений во время общения</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Такесика</p> <p>29. Отрицание чужой культуры при сокращении идентификации со своей</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Сепарация</p> <p>30. Признание и принятие культурных различий</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Этнорелятивизм</p> <p>31. Обучение человека традициям и нормам поведения в конкретной культуре</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Инкультурация</p> <p>32. Психологическое препятствие на пути восприятия адекватной информации между партнерами по общению</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Коммуникативный барьер</p> <p>33. Отличие вербальной и невербальной коммуникации состоит в:</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> способах кодирования информации</p> <p>34. Процесс передачи и восприятия информации в условиях межличностного и массового общения по разным каналам при помощи различных коммуникативных средств</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Социальная коммуникация</p> <p>35. Психологическая установка воспринимать и оценивать другие культуры и поведение их представителей через призму своей культуры</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Этноцентризм</p> <p>36. Какая форма кросс-культурных коммуникаций пропущена? ..., интерпретативная, диалектическая, критическая</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Социально-научная</p> <p>37. Форма и смысл высказывания зависят от...</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> контекста</p> <p>38. Межличностная коммуникация — это такая</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>коммуникация:<br/>         Ответ: _____<br/> <b>Правильный ответ:</b> Аксиальная</p> <p>39. Процесс взаимного общения, когда реплика сменяется ответной фразой и происходит постоянная смена ролей:<br/>         Ответ: _____<br/> <b>Правильный ответ:</b> Диалог</p> <p>40. Психологическое препятствие на пути восприятия адекватной информации между партнерами по общению<br/>         Ответ: _____<br/> <b>Правильный ответ:</b> Коммуникативный барьер</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                                                                                                         | Критерии оценивания                                   |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Тестирование     | <ul style="list-style-type: none"> <li>– не аттестован</li> <li>– низкий</li> <li>– средний</li> <li>– высокий</li> </ul> | 50% и менее<br>51% – 65 %<br>66 % – 84%<br>85% – 100% |

### Практические работы

| Оцениваемая компетенция                    | Оцениваемый индикатор | Практическая работа                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК 1.2 |                       | 1. Практическая работа № 1. Дискуссия «Модели культурной вариативности».<br>1. Охарактеризуйте коммуникативную модель культуры Э. Холла<br>2. В чем специфика теории ценностных ориентаций Ф. Клакхона, Ф. Стродбека |

#### Правильный ответ:

1. Согласно теории Э. Холла, все культурные общности можно поделить на две большие группы, согласно тому, насколько сильное значение эти культуры придают контексту:

Высококонтекстуальные культуры. В этих культурах имеется богатый опыт, межличностные отношения основаны на традициях и правилах, они однородны, стабильны, имеют большой скрытый контекст.

Низкоконтекстуальные культуры. В таких культурах происходит преобладание свободных сетей связи в социальном окружении и меньший объем информации.

По Холлу, трудности межкультурной коммуникации в первую очередь связаны с неправильным пониманием контекста, а вовсе не с незнанием языка. Если контекст не учитывать, то информацию нельзя воспринимать полным образом.

2. Наряду с концепцией Э. Холла основополагающее значение для обоснования идей МКК имеет теория ценностных ориентаций американских культурантропологов Ф. Клакхона и Ф. Стробека. Авторы теории определили ценностные ориентации как «сложные, определенным образом сгруппированные принципы, придающие стройность и направленность разнообразным мотивам человеческого мышления и деятельности в ходе решения общих человеческих проблем».

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания    | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Практические работы | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы. |
|                     | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.            |
|                     | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.                                               |
|                     | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.         |

## **Темы презентаций**

### **История общественного питания в России**

1. Культурные фильтры и этноцентризм.
2. Неопределенность при межкультурных интеракциях.
3. Национальные особенности деловой культуры европейских стран.
4. Национальные особенности деловой культуры стран Северной и Южной Америки и Океании.
5. Национальные особенности деловой культуры азиатских стран.

### **Требования к оформлению презентаций**

1. Соблюдайте единый стиль оформления;
2. Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации;
3. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текст, рисунки).
4. На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовков, один для текста;
5. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Предпочтительнее, если фон светлый, а текст темный;
6. Обратите особое внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).
7. Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде;
8. Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.
9. Размер заголовка не менее 24 пунктов, остальной информации не менее 18 пунктов;
10. Не более двух - трех типов шрифтов в одной презентации;
11. Для выделения информации использовать начертание: полужирный шрифт, курсив или подчеркивание.
12. Первый слайд – это титульный слайд, на котором представлены: сверху полное наименование ОУ, название работы по центру; ФИО автора после названия работы справа.
13. На последнем слайде указывается: источники, список литературы, глоссарий и т.д.
14. Оптимальный объем. Объем презентации не должен быть менее 8-10 слайдов и не более 20 слайдов. Зрительный ряд из большого числа слайдов вызывает утомление, отвлекает от сути рассматриваемой темы. Исключения составляют презентации, предназначенные для длительной демонстрации ознакомительного характера с большим количеством

визуального материала. В этом случае объем презентации - из расчета не менее чем 1 мин. на один слайд, а на слайды, содержащие ключевые моменты и основополагающие понятия - по 2 мин.

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Презентация      | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

### III. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ УД/МКД

| Оцениваемая компетенция                    | Оцениваемый индикатор | Вопросы для промежуточной аттестации                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6, ПК 1.2 |                       | 1. Кросс- культурные коммуникации.<br><b>Правильный ответ:</b><br>Кросс-культурные коммуникации — это построение взаимодействия между людьми с учётом различий в их языках, традициях, ценностях и убеждениях. Они предполагают умение находить язык и достигать взаимопонимания, несмотря на разницу. Понимание и уважение к |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>менталитету других народов способны стать ключом к результативному сотрудничеству и построению долгосрочных отношений.</p> <p>Кросс-культурные коммуникации помогают компаниям:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- развивать бизнес в других странах;</li> <li>- выстраивать долгосрочные и взаимовыгодные отношения;</li> <li>- адаптироваться на международной арене.</li> </ul> <p>Рассмотрим, почему для международных предприятий важны межкультурные коммуникации:</p> <p>Установление доверительных отношений. Доверие — основа успеха, особенно в международном контексте. В этом случае общение помогает установить эмоциональную связь с зарубежными бизнес-партнерами, что содействует укреплению отношений и сотрудничеству на долгосрочной основе.</p> <p>Расширение рынков и возможностей. За счет понимания аспектов культуры компании успешно адаптируют продукты и услуги к запросам местных потребителей. Это открывает новые перспективы для развития бизнеса за границей.</p> <p>Межкультурная компетенция. Развитие навыков построения контакта становится значимым для современных лидеров и менеджеров. Это умение эффективно общаться с иностранцами, выстраивать успешную работу в многонациональных командах, управлять конфликтами и принимать обоснованные решения.</p> <p>Минимизация рисков. Недопонимания, ошибки в переводе и неправильное толкование культурных норм способны привести к потере клиентов, репутационным убыткам и даже юридическим проблемам. Правильное использование межкультурного</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>взаимодействия ведет к снижению таких рисков.</p> <p>2.Виды культур по степени их активности.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Существует несколько критериев, на основе которых выделяют различные формы и разновидности культур:</p> <p>по связи с религией — религиозная и светская;</p> <p>по региональному признаку — культура Востока, Запада и т.д.;</p> <p>по национальному признаку — русская, американская и т. д.;</p> <p>по принадлежности к историческому типу общества — культура традиционного, индустриального, постиндустриального общества;</p> <p>по связи с территорией — сельская и городская культура;</p> <p>по сфере общества или виду деятельности — культура производственная, политическая, экономическая, педагогическая, экологическая, художественная и т. п.;</p> <p>по характеру удовлетворяемых потребностей — материальная и духовная.</p> <p>по уровню мастерства и типу аудитории — элитарная, народная, массовая.</p> <p>3.Командообразование и стимулирование персонала в кросскультурной среде.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Как связать ценности и мотивацию работника с организационными целями? Это происходит тогда, когда усилия работника, затраченные на эти цели, создают чувство ценности, признания и удовлетворенности. Поэтому важно знать, что и как влияет на интерпретацию работником мотивационных и управленческих практик. Все мотивационные практики можно</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>разделить на: распределение награды, участие в принятии решений и постановке целей, обогащение деятельности работника, контроль качества. В этом исследовании каждую группу практик интерпретировали через такие культурные показатели как индивидуализм - коллективизм (что влияет отношение к работе в команде) и дистанция власти (что влияет на восприятие равенства в организации).</p> <p>1. Распределение награды в зависимости от культуры может диктоваться принципами справедливости (по вкладу и усилиям), равенства (всем одинаково) или необходимости (каждому соответствуя нужде).</p> <p>2. Участие в принятии решений и постановке целей. В некоторых европейских странах участие работников обговаривается законом, часто через представителей, а в более индивидуалистичных США такого закона нет. Это все влияет на то, какое значение придает работник собственному вкладу в цели группы и организации, как ценит возможность участвовать в целеполагании для себя и для группы.</p> <p>3. Обогащение деятельности работника призывает проектировать должность так, чтобы он чувствовал удовлетворенность и интерес и действовал эффективно. Культура влияет на то, каким смыслом человек наполняет работу, что ценит (разнообразие навыков, идентичность задач или важность задач), как распределяет ответственность, знания и результат.</p> <p>4. Контроль качества. Улучшение качества напрямую влияет на конкурентоспособность, и многие компании хотели бы внедрить готовые системы контроля качества. Но культура накладывает ограничение на их слепое</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>применение - если в Японии повсеместно действует TQM, то в Европе и США её внедрение сопряжено неудачами и трудностями.</p> <p>Стоит отметить, что использование показателя дистанции власти и коллективизма очень распространено в кросс-культурных исследованиях мотивации и организационного поведения. В итоге авторы получают таблицу соответствия мотивационных техник и культурных показателей.</p> <p>4. Этнокультурные, исторические и религиозные традиции в контексте сервисной деятельности.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Особенности национального и этнического сознания представителей разных культур потенциально могут выступать барьерами межкультурных взаимодействий.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наблюдаемая тенденция к этноцентризму - склонность негативно оценивать представителей другой культуры сквозь призму стандартов собственной;</li> <li>2. Стереотипизация этнического сознания, проявляющаяся в формировании упрощенных образов представителей своей и других культур;</li> <li>3. Предрассудки как результат селективных (избранных) включений в процесс межкультурных контактов, в том числе чувственного восприятия, негативного прошлого опыта и т.п. Эти явления особенно важны как потенциальные барьеры межкультурных взаимодействий на первых стадиях интеракции в ситуации неполной информации о личности партнеров. Ожидание большей степени различий между представителями разных культур по сравнению с членами собственной группы приводит к стремлению</li> </ol> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>ограничения интеракций с «чужими». Ограждая себя от новой информации, человек только усиливает предрассудки и теряет возможность осознания ложности некоторых стереотипов.</p> <p>Наиболее ярко дифференциация моделей восприятия проявляется при столкновении с иным мировоззрением, мироощущением и т.п. Опыт осмысления проблем межкультурной коммуникации может оказаться полезным для российских организаций, функционирующих в сфере туризма и включенных в диалог между Россией и Западом. В ходе деловых контактов с представителями зарубежных фирм и организаций необходимо помнить, что участниками этих контактов являются граждане разных государств. От правильной организации и проведения переговоров во многом зависит будущее принятых решений. На секретаря ложится большая организационная работа. Выполняя профессиональные обязанности, секретарю-референту необходимо учитывать некоторые национальные особенности делового общения и ознакомить с ними руководителя.</p> <p>В каждой стране и у каждого народа существуют свои традиции и обычаи делового общения и деловой этики. Знание национальных особенностей может служить ориентиром поведения партнера по бизнесу. Готовясь к переговорам с французскими коллегами, надо помнить, что Франция — одна из старейших наций на европейском континенте. Долгое время французский язык был языком дипломатического общения. Это не могло не сказаться на чертах национального характера, французского стиля современного делового общения. Французская система</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>образования ориентирована на воспитание независимых и критически настроенных граждан. Французы скорее галантны, чем вежливы, скептически и расчетливы, хитроумны и находчивы. Они никогда не желают рисковать. Переговоры ведут жестко, дают своей конфронтацией.</p> <p>Во время деловых переговоров с представителями Китая надо иметь в виду, что китайские участники очень внимательны к сбору информации относительно предмета обсуждения, и к партнерам по переговорам.</p> <p>В китайской делегации, как правило, много экспертов, например, эксперт по финансовым вопросам, техническим и т.д.</p> <p>При общении с японскими коллегами можно отметить особенности их национального характера: трудолюбие, сильно развитое эстетическое чувство, приверженность традициям, дисциплинированность, преданность авторитету, чувство долга, вежливость, аккуратность, самообладание, бережливость, любознательность, стремление к согласованным действиям в группе.</p> <p>При переговорах с японцами неприемлемо никакое давление. Необходимо избегать физического контакта — рукопожатие нежелательно.</p> <p>Кроме того, желательно представить дополнительную информацию об отличительных особенностях вашей продукции по сравнению с продукцией конкурентов. С самого начала переговоров, после представления и обмена визитными карточками, надо подать чай. Во время переговоров с японцами нельзя произносить твердое «нет». Надо отвечать более уклончиво: «Мы подумаем над вашим</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>предложением».</p> <p>Американская культура сравнительно молода, если ее сравнивать со многими европейскими, азиатскими или ближневосточными культурами. Американцы внесли значительный элемент демократизма и прагматизма в практику делового общения.</p> <p>В деловом общении американцы энергичны, настроены на интенсивную работу. Этому способствует вся система образования и воспитания, существующая в США. Со школьной скамьи в детях поощряется напористость, умение ставить и добиваться цели, жестко отстаивать интересы представляемых ими коллективов. Американский прагматизм во многом обеспечивается объективными факторами. Как правило, представители США обладают сильной позицией на переговорах и это сказывается на технологии их ведения. Американская делегация всегда отличается жестким прессингом, настойчиво пытается реализовать свои цели. В США отмечаются три подхода к переговорам: мягкий, жесткий, принципиальный.</p> <p>При общении с партнерами из Германии следует обратить внимание на то, что немцы отличаются трудолюбием, прилежанием, пунктуальностью, бережливостью, рациональностью, организованностью, педантичностью, стремлением к упорядоченности.</p> <p>Деловые связи с немецкими фирмами можно установить путем обмена письмами с предложениями о сотрудничестве. Можно использовать принятую в Германии практику организации сотрудничества через агентские и посреднические фирмы. Высокий профессионализм и безусловное выполнение принятых на</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>себя обязательств способствуют налаживанию долгосрочных деловых связей с немецкими фирмами. При встрече с делегацией из Германии нужно всегда помнить: первое — точность, пунктуальность, опрятность. Эти качества нужны не только для переговоров с зарубежными партнерами, но вообще на любых переговорах. Но, если вы встречаетесь с делегацией из Германии, то это должно быть обязательно учтено. Второе, во всем должны быть ясность и порядок. На столе переговоров все должно быть аккуратно разложено. Вопросы должны быть тщательно подготовлены, заранее написаны на специальной бумаге. Третье, не вступать в переговоры, если вы еще не уверены и сами для себя не решили, как правильно сформулировать или, как правильно поставить данный вопрос. Четвертое, немцы пристально следят за четкой последовательностью и логикой в обсуждении всех вопросов. Английские традиции предписывают сдержанность в суждениях как знак уважения к собеседнику. Британская натура склонна к выжиданию и неторопливым поискам компромисса. При всей своей приветливости и доброжелательности, англичане остаются абсолютно непоколебимы во всем, что касается соблюдения каких-то правил, а тем более законов.</p> <p>Приглашение в дом следует рассматривать как знак особого расположения. Если такое приглашение последует, то в день визита надо послать с посыльным хозяевам дома цветы, шоколад и вино. В гостях в английском доме не принят обмен визитными карточками.</p> <p>Итальянцы экспансивны, порывисты, отличаются большой общительностью.</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Существующая в стране практика деловых переговоров отвечает нормам большинства европейских стран. Для налаживания деловых отношений достаточно обмена официальными письмами с предложениями.</p> <p>Итальянские бизнесмены чувствительны к соблюдению основных правил деловой этики и это следует учитывать при организации и ведении переговоров.</p> <p>Для представителей арабских стран одним из важнейших элементов на переговорах является установление доверия между партнерами. Они предпочитают предварительную проработку деталей обсуждаемых на переговорах вопросов. Большое значение в арабском мире имеют исламские традиции. В мусульманском мире иностранец не может обращаться с вопросами или просьбами к женщине, это считается неприличным. Все контакты и обсуждения ведутся с мужчинами.</p> <p>Арабское понимание этикета запрещает собеседнику прибегать к прямолинейным ответам, быть категоричным, арабы во время беседы избегают суетливости и поспешности. Арабские предприниматели выражают отказ в максимально смягченном, завуалированном виде.</p> <p>5. Социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия в кросс культурных коммуникациях.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Кросс-культурные особенности этнических культур проявляются в пространстве взаимодействия в культурном пограничьи и имеют протяженность во времени и в пространстве. Кросс-культурные особенности этнических культур</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>проявляются в пространстве взаимодействия в культурном пограничьи и имеют протяженность во времени и в пространстве.</p> <p>Культурное пограничье между этносами характеризуется следующими видами культурных границ:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) контактные, которые не препятствуют, а иногда и способствуют взаимосвязям между разграниченными ареалами. Этническая идентичность усиливается при наложении на региональную идентичность;</li> <li>2) барьерные, сложившиеся в процессе исторического развития этноса, которые препятствуют связям, отталкивают, формируют зоны приграничного «вакуума», служат фильтрами проводимости границ. Яркий пример — Великая китайская стена;</li> <li>3) имманентные или трансцендентные. Целостность, уникальность и историчность месторазвития этноса проявляется в таких характерных признаках, как имя и смысл. Имя места отражает историю его освоения и усвоения, транслируясь в современной социокультурной среде в различных формах. Смысл переживается этносом как дух места. Этнос находится внутри места, в исконной среде обитания, являясь его неотъемлемой частью;</li> <li>4) как результат разграничения или отграничения от «чужих»;</li> <li>5) нормативные и ненормативные. Внутренние границы консолидируют и организуют этнокультурную идентичность. Место развития обладает своим языком, культурными кодами, топонимическими, архитектурными, поведенческими и иными особенностями. Так в России существует закон «О традиционном природопользовании коренных</li> </ol> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока», в Республике Саха (Якутия) — «О местах традиционного проживания коренных малочисленных народов Севера», утвержден статус языков коренных малочисленных народов Севера как официальных языков на этих территориях. Определены статусы национальных районов и сел. Границы этих территорий представляют внешние границы месторазвития этноса;</p> <p>6) позитивные (зоны двупринадлежности) или негативные (зоны двунепринадлежности) — саами трех скандинавских стран и России образуют наднациональное образование Сапми, призванное обеспечить консолидацию народа саами, не признающее административных и государственных границ четырех стран. Музеи служат местами памяти и этнической интеграции;</p> <p>7) конъюнктивные (соединяющие) или дивьюнктивные (разделяющие). Одним из очевидных признаков культурного пограничья является облик архитектурных построек, состояние социальной инфраструктуры и дорог.</p> <p>6. Сущность культурных ценностей и их место в межкультурной коммуникации.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Для интерпретации этих понятий приемлемыми являются антропологический и этнологический подходы.</p> <p>Усвоение норм и ценностей национальной культуры начинается в раннем возрасте. Ценности являются ядром национальной культуры, которое окружено принципами, реализуемыми в нормах и правилах.</p> <p>В условиях межкультурного общения происходит осознание специфичности собственных ценных установок. Часто</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>взаимодействие представителей двух разных культурных групп осуществляется на уровне скрытой части каждой культуры, где могут столкнуться специфические для каждого народа нормы, ценности, мировоззрение. На основе этого возникают конфликты, которые проявляются в «странном» непонятном поведении партнеров по взаимодействию.</p> <p>Понимание разности культур находит своё выражение в умении бесконфликтного межкультурного взаимодействия.</p> <p>7. Воздействие культурных факторов на постановку целей в организации.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Семь процессов, посредством которых культура влияет на организационную деятельность:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) кооперация между индивидами и частями организации;</li> <li>2) принятие решений;</li> <li>3) контроль;</li> <li>4) коммуникация;</li> <li>5) лояльность организации;</li> <li>6) восприятие организационной среды;</li> <li>7) оправдание своего поведения.</li> </ol> <p>При этом первые три процесса корреспондируют с первым, поверхностным уровнем организационной культуры или образцами организационного поведения, а следующие четыре — со вторым, внутренним уровнем, имеющим «ценностную» основу. От того, как эти процессы протекают, зависит эффективность функционирования организации.</p> <p>Кооперация в компании</p> <p>Кооперацию как образец поведения в организации нельзя установить только с помощью формальных управленческих мер, так как нельзя предусмотреть все</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>возможные случаи. Насколько действительно люди кооперируются в организации, зависит от разделяемых ими предположений в этой области. В одних организациях высшей ценностью является групповая работа, в других — внутренняя конкуренция. Говоря другими словами, все зависит от того, какая философия преобладает: индивидуалистская или коллективистская.</p> <p><b>Принятие решений</b></p> <p>Влияние культуры на принятие решений осуществляется через разделяемые верования и ценности, формирующие у членов организации устойчивый набор базовых предположений и предпочтений. Так как организационная культура может способствовать сведению к минимуму разногласий, то процесс принятия решений становится более эффективным.</p> <p><b>Контроль</b></p> <p>Сущность процесса контроля заключается в стимулировании действий в направлении достижения поставленных целей. В природе управления существуют три механизма контроля: рынок, администрирование, клановость. Обычно в организациях присутствуют все три механизма сразу, но в разной степени.</p> <p>При рыночном механизме контроля полагаются в основном на цены. Лежащее в основе этого предположение заключается в том, что меняющиеся цены и платежи должны стимулировать необходимые изменения в организации.</p> <p>Административный механизм контроля строится на формальном авторитете. Сам процесс состоит в изменении правил и процедур посредством издания директив. Клановый механизм контроля всецело основан на разделяемых верованиях и ценностях. Именно из них исходят члены</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>организации при осуществлении своих действий. Предполагается также, что работники достаточно привержены организации, знают, как действовать в рамках данной культуры. По мере роста и развития организации клановый механизм заменяется административным, а затем и рыночным.</p> <p><b>Коммуникация</b></p> <p>Влияние культуры на коммуникацию происходит по двум направлениям. Первое — это отсутствие необходимости коммуницировать в делах, по которым имеются разделяемые предположения. В том случае определенные действия совершаются как бы без слов. Второе — разделяемые предположения обеспечивают направленность и оказывают помощь в интерпретации получаемых сообщений. Так, если в компании работник не считается придатком машины, то и известие о предстоящей автоматизации или роботизации не вызовет в нем шока.</p> <p>Содержание культуры влияет также на содержание коммуникации. В одних организациях ценится открытость коммуникации, а в других — наоборот.</p> <p><b>Лояльность сотрудников</b></p> <p>Индивид чувствует себя посвященным организации тогда, когда он отождествляет себя с последней и испытывает некоторую эмоциональную связь с ней. Сильная культура делает сильным отождествление и чувства индивида по отношению к организации. Также работники могут активизировать свои действия в, стремлении помочь организации.</p> <p><b>Восприятие организационной среды</b></p> <p>Восприятие индивидом организационной реальности или то, что он видит, обусловлено в значительной мере тем, что говорят об увиденном его коллеги,</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>разделяющие с ним один и тот же опыт. Культура влияет на этот процесс, обеспечивая членов организации общей интерпретацией их опыта. В компаниях, где высоко ценится своевременное обслуживание потребителя, восприятие недостатка в ресурсах для работы не будет интерпретировано как необходимость изменения выработанного расположения к клиенту. В обратном случае клиент может серьезно пострадать.</p> <p>8. Мотивационная дифференциация в мультинациональном коллективе.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Существует серьезное влияние культурно – странового контекста на мотивационные ориентиры</p> <p>Переменные, характеризующие культурно-страновой контекст (по Г. Хофстеде), международный менеджер может использовать в качестве средства мотивационного роста.</p> <p>Поэтому использование индексов Г. Хофстеде в данном контексте должно характеризовать мотивационную специфику.</p> <p>Стремление избежать неопределённости. Общества, обеспокоенные своим будущим, активно избегающие риска и с помощью технологий, законов, социальных планов пытающиеся усилить ощущение собственной управляемости, имеют высокий уровень данного параметра. Поэтому высокие показатели стремления избежать неопределенности формируют приоритетность потребности в безопасности, удовлетворение которой в международной фирме предполагает следующие действия со стороны менеджмента:</p> <p>соблюдение работодателем трудового законодательства страны базирования в отношении экспатриантов, страны</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p> пребывания – в отношении местных сотрудников и третьих стран – в отношении востребованных из этих стран специалистов и работников;<br/> создание рабочего места, соответствующего эргономическим требованиям, требованиям безопасности, комфортности, эстетики;<br/> создание четких должностных инструкций на языке страны базирования, страны пребывания и языках третьих стран и ознакомления с ними каждого из востребованных в компании сотрудников;<br/> обязательное заключение с сотрудником договора найма или контракта; официально выплачиваемой заработной платы.<br/> запрету немотивированного жесткого отношения управленцев к подчиненным.<br/> Пример – Франция, Бельгия, Греция, Португалия.<br/> Низкие значения данного показателя свидетельствуют в пользу работы, связанной с высоким риском, и ориентированности на резкий карьерный рост. В этих условиях менеджмент не ограничивает иерархию структуры и способствует созданию за рубежом большого количества автономных бизнес-единиц. с линейно-функциональной структурой управления. Потребности в росте и достижении наряду с базовыми потребностями являются приоритетными. Примером таких стран могут служить Соединенные Штаты, Гонконг, Канада, Сингапур.<br/> "Конфуцианская динамика"<br/> Как параметр национальной культуры рассматривается как распределение диапазона конфуцианских ценностей. «Сохранение лица» предполагает сохранение чувства собственного достоинства и социального статуса, в то </p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>время как «предоставление лица» - это обеспечение возможности других «сохранить их лицо». Если основываться на исследованиях в области менеджмента, то можно привести пример, как, подход к работе, при котором люди слишком озабочены влиянием определенных действий или событий на их собственную репутацию или репутацию других людей, отрицательно отражаются на успехе разработки нового рыночного продукта. Менеджеры из США и Гонконга более склонны к закрытию проекта, если становится ясно, что он неперспективен, в то время как китайские менеджеры будут доводить проект до благополучного конца. Конфуцианская динамика при рассмотрении мотивационного роста представляется разделенной на два полюса – положительный и отрицательный. Положительный полюс, представленный жесткой трудовой этикой, а также на активность в обеспечении будущего, благоприятствует мотивационному росту. Его антипод, представленный проблемами "сохранения и предоставления лица" делает упор на незыблемость структур и взаимосвязей прошлого и будущего. Трудовая этика формирует упорство и желание посредством многочасового труда успешно решить задачу, то есть люди "живут, чтобы работать".</p> <p>Например, в странах, где высока актуальность безопасности подчиненные будут ожидать защиты от начальника, а в культурах, где доминирующей будет потребность в самореализации, следует ожидать большей инновативности и применения партисипативных методов управления.</p> <p>Иногда данный параметр рассматривают</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>как соотношение долгосрочной и краткосрочной ориентации нации. На одном полюсе – положительном находятся ценности, ориентированные на будущее, такие как настойчивость, трудолюбие, бережливость, чувство стыда, уважение родственных связей. На другом конце, отрицательном полюсе, располагаются ценности, сфокусированные на прошлом и настоящем, такие как гармоничные взаимоотношения, «наличие собственного лица», традиции. В реальности страной с одним из наиболее высоких значений данного параметра является Бразилия. Некоторые западные страны, например, Германия, Нидерланды, Швеция имеют средний уровень данного показателя. Гонконг, Тайвань, Япония, Северная Корея имеют высокий уровень данного параметра. Низкий уровень конфуцианской динамики характерен для Западной Африки, Канады и Пакистана.</p> <p>Дистанция власти или глубина властных полномочий.</p> <p>Когда дистанция власти невелика, то наиболее значим принцип равенства, децентрализации. Характерны равные права при принятии решений, разделение ответственности, востребованы процессы командообразования, высокая самоорганизация команд, а также высокий информационный обмен. Высокие показатели дистанции власти определяют в качестве мотиваторов неформальные межуровневые коммуникации по образцу японского метода "похлопывание по плечу", при котором руководитель в конце смены обходит рабочие места и непосредственно вступает в контакт с подчиненными.</p> <p>Индивидуализм.</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Высокая степень индивидуализма может быть связана с карьерной ориентацией, значимостью собственных достижений. Творческий потенциал той или иной культуры напрямую связан с индивидуализмом. Сложная, креативная задача, не пугает новаторов, а неопределенность воспринимается ими как мотиватор. Творческий потенциал той или иной национальной культуры напрямую связан с её индивидуализмом. Мотивация высшего уровня менеджмента напрямую связана с объединением собственных целей и целей компании, собственного признания и престижа с признанием компании. Коллективизм и клановость усиливают чувство сопричастности, внутреннего обязательства внести свой вклад в общее дело.</p> <p>9. Сущность и формирование культурной идентичности.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Культурная идентичность — это осознание принадлежности человека к той или иной культурной общности путём самоотождествления с её культурными образцами.</p> <p>Формирование культурной идентичности происходит в результате наложения разнообразных культурных влияний, которым подвержен отдельный человек. Если культурные влияния не вступают в противоречия, то происходит полная идентификация личности со сложившейся вокруг неё культурой.</p> <p>Существуют разные точки зрения на роль культурной идентичности: одни исследователи считают её главным образующим элементом идентичности личности (И. С. Кон, О. Пахлёвская); другие (Н. Ф. Герман, М. С. Школова, Е. А. Селиванова) рассматривают её как один из аспектов социальной</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>идентичности.</p> <p>10. Национальные образы мира.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Проблема касается Целого. Оно постижимо лишь совместными усилиями рассудочного и образного мышления, и потому работа здесь идет «мыслеобразами».</p> <p>Исследование одушевлено пафосом интернационализма и равноправия: в оркестре мировой культуры каждая национальная целостность дорога всем другим и своим уникальным тембром, и гармонией со всеми.</p> <p>Каждый народ видит Единое устройство Бытия (интернациональное) в особой проекции, которую я называю «национальным образом мира». Это – вариант инварианта (единой мировой цивилизации, единого исторического процесса).</p> <p>Всякая национальная целостность есть Космо-Психо-Логос, то есть единство национальной природы, склада психики и мышления.</p> <p>Природа каждой страны есть текст, исполнена смыслов, сокрытых в Матери-и. Народ – супруг Природины (Природы + Родины). В ходе труда за время истории он разгадывает зов и завет Природы и создает Культуру, которая есть чадородие их семейной жизни.</p> <p>Природа и Культура находятся в диалоге: и в тождестве, и в дополнительности; Общество и История призваны восполнить то, чего не даровано стране от природы. С этой точки зрения национальное – и позади и впереди и Пушкин более разветвленно и совершенно русский, чем князь Игорь.</p> <p>Национальное (как и этнос, и язык) подвержено социальным, классовым дифференциям, растяжениям и расколам (две культуры в каждой национальной</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>культуре), но это – проблема второго этапа и высшего пилотажа; сперва же нужно выяснить, что может стать раскалываемо.</p> <p>Национальный образ мира складывается в пантеонах, космогониях, просвечивает в наборе основных архетипов-символов в искусстве.</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Устный опрос     | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ  
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ОП. 08 Введение в специальность

---

(код и наименование модуля)

профессиональной образовательной программы

---

по профессии/специальности СПО:

***43.01.01 Официант, бармен***

---

(код и наименование специальности)

по программе базовой подготовки

---

Форма обучения: очная

Казань  
2024

Фонд оценочных средств учебной дисциплины (ФОС) разработан в соответствии с:

– Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 43.01.01 (100114.01) Официант, бармен, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013г. № 731 (зарегистрирован в Минюст России от 20 августа 2013г. № 29595);

- учебным планом 43.01.01 Официант, бармен среднего профессионального образования;

# **I. Паспорт комплекта фонда оценочных средств**

## **1. Область применения**

Комплект **фондов оценочных средств** (ФОС) предназначен для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, освоивших программу дисциплины «Введение в специальность».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего и промежуточного контроля и разработан на основании программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 43.01.01 Официант, бармен.

### **2. Объекты оценивания – результаты освоения УД/МДК**

Комплект ФОС позволяет оценить следующие результаты освоения программы профессионального модуля в соответствии с ФГОС профессии/специальности 43.01.01 Официант, бармен и рабочей программой дисциплины «Введение в специальность»:

#### **знания:**

- виды деятельности официанта, бармена;
- профессиональные качества будущего специалиста;
- взаимодействие и представление родственных профессий и специальностей;
- историю развития общественного питания и перспективы развития отрасли в сфере обслуживания;
- современные направления и тенденции в общественном питании;
- национальные особенности русской кухни;
- национальные особенности кухни народов мира.

#### **умения:**

- представлять характеристику будущей профессиональной деятельности;
- производить поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития;
- использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

Вышеперечисленные умения, знания и практический опыт направлены на формирование у студентов следующих **профессиональных и общих компетенций**:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

### 3. Формы контроля и оценки результатов освоения УД/МДК

#### Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

| Контролируемые разделы                       | Код контролируемой компетенции | Оценочное средство  | Уровни сформированности компетенции           |                                      |
|----------------------------------------------|--------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------|
| МОДУЛЬ 1.                                    |                                |                     |                                               |                                      |
|                                              | ОК 1- ОК 6                     | Устный опрос        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                                              | ОК 1- ОК 6                     | Тестирование        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| макс:                                        |                                |                     |                                               | 20                                   |
| МОДУЛЬ 2.                                    | ОК 1- ОК 6                     | Практическая работа | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
|                                              | ОК 1- ОК 6                     | Защита презентации  | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5– 6<br>7 – 8<br>9 – 10 |
| макс:                                        |                                |                     |                                               | 20                                   |
| ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:                         |                                |                     |                                               | 40                                   |
| За посещаемость, начисляется в рамках БРС по |                                |                     |                                               | 10                                   |

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| электронному журналу:       |           |
| <b>ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b> | <b>50</b> |

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

### **Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации**

| Код контролируемой компетенции | Форма оценивания                              | Уровни сформированности компетенции |         |
|--------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| ОК 1- ОК 6                     | Ответ на вопросы к дифференцированному зачету | – не аттестован                     | 0 – 14  |
|                                |                                               | – низкий                            | 15 – 32 |
|                                |                                               | – средний                           | 33 – 42 |
|                                |                                               | – высокий                           | 43 – 50 |
| макс: 50 баллов                |                                               |                                     |         |

### **Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

| Этапы оценивания уровня сформированности компетенций                                                              | Уровни сформированности компетенций |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины | Не аттестован                       | 0 – 14  |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 15 – 32 |
|                                                                                                                   | Средний                             | 33 – 42 |
|                                                                                                                   | Высокий                             | 43 – 50 |
|                                                                                                                   |                                     |         |
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации                                      | Не аттестован                       | 0 – 14  |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 15 – 32 |
|                                                                                                                   | Средний                             | 33 – 42 |
|                                                                                                                   | Высокий                             | 43 – 50 |
|                                                                                                                   |                                     |         |

|                                              |                                               |                                              |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Итоговая оценка сформированности компетенций | Не аттестован<br>Низкий<br>Средний<br>Высокий | 50 и менее<br>51 – 65<br>66 – 84<br>85 – 100 |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------|

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

| Рейтинговая оценка | Традиционная оценка | Уровень сформированности компетенции |
|--------------------|---------------------|--------------------------------------|
| 50 и менее         | Неудовлетворительно | Не аттестован                        |
| 51 – 65            | Удовлетворительно   | Низкий уровень                       |
| 66 – 84            | Хорошо              | Средний уровень                      |
| 85 – 100           | Отлично             | Высокий уровень                      |

## II. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

| Оцениваемая компетенция | Оцениваемый индикатор | Вопросы для собеседования (устного опроса)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1- ОК 6              |                       | <p>1. Труд как деятельность.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Труд в психологическом понимании — это деятельность, результатом которой является социально-ценный продукт. Но, кроме того, труд, по мнению Е. А.Климова (1998), отличается от игры, учения, общения еще тремя признаками, так что всего получается четыре существенных признака труда:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. труд ориентирован на заданный социально-ценный результат;</li> <li>2. труд регламентирован социальными нормами, правилами, традициями;</li> <li>3. в труде используются орудия, имеющие культурно-историческое происхождение и способы употребления;</li> <li>4. в труде люди вступают между собой в особые межлюдские производственные отношения.</li> </ol> <p>Кроме профессионального труда, с</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>помощью которого люди получают вознаграждение и социализируются, существует и непрофессиональный: труд общественно-полезный и труд по самообслуживанию. Общественно-полезный труд в своих простых формах доступен и дошкольнику, и людям преклонного возраста.</p> <p>2. Классификация видов деятельности.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Деятельность — сознательная активность человека, в ходе которой он изменяет мир вокруг себя и меняется сам. Деятельность многообразна. Однако к основным видам деятельности учёные традиционно относят игру, учёбу, труд и общение.</p> <p>Игра — свободная развивающая деятельность, которая, как правило, осуществляется по желанию, ради удовольствия от самого процесса.</p> <p>Учёба — деятельность, которая направлена на получение знаний и умений, необходимых для жизни в обществе и профессиональной деятельности.</p> <p>Труд — целенаправленная деятельность, в ходе которой человек создаёт предметы (продукты), необходимые для удовлетворения как собственных потребностей, так и потребностей общества.</p> <p>Общение — целенаправленная деятельность, в ходе которой человек устанавливает и развивает контакты с другими людьми, чтобы работать, играть и учиться вместе, обмениваться опытом, информацией и мыслями.</p> <p>3. Профессиональная деятельность. Выбор профессии.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Профессиональная деятельность — любая сложная деятельность, которая</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>предстаёт перед человеком как конституированный способ выполнения чего-либо, имеющий нормативно установленный характер.</p> <p>Выбор профессии (профессиональное самоопределение) – это не одномоментный акт, а процесс, состоящий из ряда этапов, продолжительность которых зависит от внешних условий и индивидуальных особенностей субъекта выбора профессии.</p> <p>4. Роль профессии официант, бармен в отрасли.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Кто такой официант? Официант – это сотрудник ресторана, бара, кафе или другого заведения общественного питания, который принимает заказы и обслуживает посетителей. Официант – это профессия во многом творческая. От того, как он обслужит клиента, найдет к нему подход, правильно расставит акценты при описании меню, зависит прибыль заведения и размер чаевых самого работника. Без умений и определенной доли таланта работать в заведении общественного питания не получится. Условно всех официантов можно поделить на две категории: молодые люди, которые хотят подзаработать - опыта и знаний у них еще нет, в профессии надолго не задерживаются; профессиональные официанты - сделали свой выбор осознанно, они стремятся повышать свое мастерство, дополнительно учатся и нередко идут на повышение.</p> <p>Кто такой бармен? Бармен – это человек, который работает в баре, клубе, ресторане за барной стойкой, обслуживая посетителей, разливая напитки, иногда с элементами шоу. Деятельность бармена на рабочем месте регулируется</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>правилами заведения, но есть и общие черты, характерные для описания этой профессии. В наши дни бармен не просто стоит за стойкой и наливает клиенту заказанный напиток, но и умеет составить по рецептуре десятки различных коктейлей, знает, как оформить и как сервировать стол, проводит шоу-«фристайл», огненные представления, показывает номера с жонглированием бутылками и посудой.</p> <p>5. История формирования общественного питания.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Основные черты русской народной кухни сформировались во времена, когда на берегах Днепра возникли крупные культурные и политические центры восточных славян. Русская кухня складывалась на основе хозяйственного уклада древних славянских народов земледельцев и скотоводов. В хозяйстве большую роль играли также охота, рыболовство и бортничество (собираение дикого меда). Поэтому в основе ее лежит гармоничное сочетание продуктов животного и растительного происхождения. Русская печь, которая появилась у древних славянских племен около трех тысяч лет назад, во многом определила характерные черты национальной кухни: особую роль заправочных супов, которые готовились в горшках; обилие и разнообразие мучных выпеченных изделий, тушеных и запеченных блюд; жарку мяса и птицы крупными кусками и целыми тушками.</p> <p>5. Что такое "фуд-паринг" и почему он важен для официанта?</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Фуд-паринг — это искусство сочетания еды и напитков, которое помогает создать гармоничные вкусовые комбинации. Это важно для официанта, так как знание правильных</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>сочетаний позволяет рекомендовать клиентам блюда и напитки, улучшая их опыт и удовлетворенность.</p> <p>6. Классификация ресторанов.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Рестораны классифицируются или различаются по-разному. Основными факторами обычно являются:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. По типу кухни (национальные рестораны, международная кухня, фаст-фуд т.д.)</li> <li>2. По уровню обслуживания (рестораны с полным обслуживанием, с частичным обслуживанием, самообслуживанием)</li> <li>3. По ценовому сегменту (люкс, средний сегмент, эконом варианты)</li> <li>4. По специализации (например вегетарианская, морепродукты, ресторан-гриль т.д.)</li> <li>5. По времени работы (круглосуточные, по определенному режиму)</li> </ol> <p>7. Каковы основные обязанности официанта в ресторане?</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приветствие и размещение гостей.</li> <li>2. Принятие заказов на еду и напитки.</li> <li>3. Рекомендации блюд и напитков, а также информирование о специальных предложениях.</li> <li>4. Обслуживание столов, включая подачу блюд и уборку посуды.</li> <li>5. Обеспечение высокого уровня сервиса и удовлетворенности клиентов.</li> <li>6. Работа с кассовым аппаратом и расчет с клиентами.</li> </ol> <p>8. Каковы основные обязанности бармена в ресторане?</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приготовление напитков: Бармен должен уметь готовить различные алкогольные и безалкогольные коктейли, а также подавать напитки по</li> </ol> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>стандартным рецептам.</p> <p>2. Обслуживание клиентов: Взаимодействие с гостями, принятие заказов, предоставление рекомендаций по выбору напитков и коктейлей.</p> <p>3. Поддержание чистоты: Обеспечение чистоты на барной стойке, мытье посуды, стаканов и инструментов, а также поддержание порядка в барной зоне.</p> <p>4. Управление запасами: Контроль наличия ингредиентов и напитков, пополнение запасов, ведение учета расхода алкоголя и других напитков.</p> <p>5. Создание атмосферы: Участие в создании комфортной и приятной атмосферы для гостей, включая общение и поддержание дружелюбного настроения.</p> <p>6. Соблюдение стандартов безопасности: Соблюдение правил безопасности при работе с алкоголем, а также контроль за тем, чтобы гости не превышали допустимые нормы потребления.</p> <p>7. Работа с кассовым аппаратом: Проведение расчетов с клиентами, работа с наличными и безналичными платежами.</p> <p>8. Обучение и развитие: Постоянное обновление знаний о новых коктейлях, напитках и тенденциях в индустрии, а также обучение новых сотрудников (если это необходимо).</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания | Критерии оценивания |
|------------------|-------------------|---------------------|
|------------------|-------------------|---------------------|

|               |                                         |                                                                                                                                                                 |
|---------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Собеседование | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|               | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|               | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|               | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

### Тестовые задания

| Оценива<br>емая<br>компете<br>нция | Оценива<br>емый<br>индикат<br>ор | Тестовые вопросы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|------------------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
| ОК 1-<br>ОК 6                      |                                  | <p>1. Последовательность действий официанта при обслуживании гостей. Выглядит этот сценарий следующим образом:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Подача аперитивов.</li><li>2. Расчет.</li><li>3. Встреча клиентов.</li><li>4. Рассаживание за столики, знакомство с заведением.</li><li>5. Принятие и подача основного заказа.</li><li>6. Представление меню.</li><li>7. Прощание.</li><li>8. Чек-бек.</li><li>9. Предложение дополнительных блюд и напитков.</li></ol> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1                                  | 2                                | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|                                    |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 3 | 4 | 6 | 1 | 5 | 8 | 9 | 2 | 7 |

2. Перечислите очередность подачи блюд:

1. Десерт;
2. Суп;
3. Аперитив (напитки перед едой);
4. Горячая закуска;
5. Горячий напиток.
6. Холодная закуска;
7. Горячее блюдо;

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|   |   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 3 | 6 | 4 | 5 | 2 | 7 | 1 |

3. Напишите последовательность предварительной сортировки стола:

1. сервировка приборами
2. раскладывание салфеток
3. накрытие стола скатертью и напероном
4. расстановка приборов со специями, ваз с цветами и других аксессуаров стола.
5. сервировка стеклянной посудой
6. накрытие стола мольтоном
7. сервировка тарелками

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|   |   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 6 | 3 | 7 | 1 | 5 | 2 | 4 |

4. Напишите последовательность этапов организации обслуживания посетителей:

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|   | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. предварительная сервировка столов</li> <li>2. расстановка мебели</li> <li>3. рекомендации официантов и сомелье при выборе блюд и напитков</li> <li>4. подача счета</li> <li>5. досервировка стола в соответствии с заказом</li> <li>6. встреча гостей и размещение их в зале</li> <li>7. получение и подготовка посуды, столовых приборов</li> </ol> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> <td>6</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>7</td> <td>1</td> <td>6</td> <td>3</td> <td>5</td> <td>4</td> </tr> </table> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |  |   |   |   |   |   |   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 2 | 7 | 1 | 6 | 3 | 5 | 4 |
| 1 | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1 | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2 | 7                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 1 | 6 | 3 | 5 | 4 |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   | <p>5. Последовательность появления предприятий питания на Руси в историческом масштабе:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. кафе</li> <li>2. кабак</li> <li>3. чайная</li> <li>4. ресторан</li> </ol> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>1</td> <td>3</td> <td>4</td> </tr> </table>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 1 | 2 | 3 | 4 |   |   |   |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 2 | 1 | 3 | 4 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1 | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 3 | 4 |   |   |   |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1 | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 3 | 4 |   |   |   |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2 | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 3 | 4 |   |   |   |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   | <p>6. Правильная последовательность функций, осуществляемых предприятиями общественного питания в процессе деятельности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. реализация продуктов питания</li> <li>2. производство продукции</li> <li>3. снабжение предприятия</li> <li>4. организация потребления</li> </ol> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p><b>Правильный ответ:</b></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 1 | 2 | 3 | 4 |   |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1 | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 3 | 4 |   |   |   |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |   |   |   |   |   |   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2 | 1 | 3 | 4 |

7. Последовательность записи категорий блюд и напитков в меню общедоступного кафе:

- горячие закуски
- сладкие блюда
- холодные закуски и блюда
- горячие напитки
- основные горячие блюда

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | 1 | 5 | 2 | 4 |

8. Последовательность записи в меню мясных горячих блюд в зависимости от способа тепловой обработки:

- жареное
- запеченное
- припущенное
- тушеное
- отварное

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 | 5 | 1 | 4 | 2 |

9. Последовательность проведения сертификации предприятия ОП:

- подготовка документов к сертификации
- получение сертификата соответствия
- проверка ПОП на соответствие документам
- инспекционный контроль ПОП

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**



|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | 2 | 4 | 3 |

10.Последовательность записи в меню супов в зависимости от вида:

1. Молочные, холодные, сладкие
2. Пюре
3. Прозрачные
4. Заправочные

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | 4 | 2 | 1 |

11.Способы подачи блюд:

1. «В обнос» или французский способ
2. Подача блюд с производства, и европейский способ подачи блюд
3. Русский способ подачи блюд

Характеристика:

А. Официант подходит к потребителю справа и ставят тарелку перед ним, снимает крышку, переворачивают ее и переносят на подсобный стол.

Б. Официант подходит к потребителю с левой стороны, останавливается, выдвинув левую ногу на полступни, и слегка наклоняет блюдо и универсальным прибором перекладывает блюдо в тарелку.

В. Последовательная подача горячих блюд, в то время как на столе стоят только закуски

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | А | В |

12.Способы подачи блюд:

1. Подача блюд с производства, и европейский способ подачи блюд
2. Шведский стол

### 3. Английский способ

#### Характеристика:

А. Блюдо ставят на накрытый скатертью приставной столик и закрывают металлическими колпаками-клоше, чтобы не остыло. Официант на виду у гостей разрезает блюдо на необходимое число порций и раскладывает их по тарелкам.

Б. Официант подходит к потребителю справа и ставят тарелку перед ним, снимает крышку, переворачивают ее и переносят на подсобный стол.

В. Все закуски, вторые блюда, десерты выставляются на стол.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

#### Правильный ответ:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | В | А |

### 13. Виды банкетов:

1. Банкет за столом с полным обслуживанием официантами

2. Банкет за столом с частичным обслуживанием официантами

3. Банкет - фуршет

4. Банкет-коктейль

5. Банкет- чай

6. Комбинированный банкет

#### Характерные особенности банкетов:

А. Смешанные банкеты, состоящий из двух, трех видов банкетов, проводимых одновременно.

Б. Время проведения банкета вторая половина дня в 15-16 часов. Меню включает в себя сладкие блюда.

В. Все участники банкета пьют и едят стоя, закуски и напитки официант разносит на блюдах и подносах.

Г. Участники банкета по собственному желанию выбирают себе блюда и напитки, пьют и едят стоя, пользуясь только вилкой.

Д. Размещение гостей за столом произвольно. Обслуживание происходит как самостоятельно участником банкета так и официантом

Е. Банкет проводится за красиво сервированным столом, где участники сидят согласно своему социальному положению, закуски, блюда, напитки заранее на стол не

ставятся, все блюда подаются в строгой последовательности.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Е | Д | Г | В | Б | А |

14. Этапы организации обслуживания посетителей:

1. подготовительного
2. основного
3. завершающего

Операции:

- А. предложение меню карты вин, аперитива
  - Б. подготовка подсобных столов, сервантов, барной стойки, стеклянных витрин
  - В. уборка помещений
  - Г. досервировка стола в соответствии с заказом
  - Д. расчет с посетителями
  - Е. предварительная сервировка столов
  - Ж. рекомендации официантов и сомелье при выборе блюд и напитков
3. подача счета

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|         |         |      |
|---------|---------|------|
| 1       | 2       | 3    |
| Б, В, Е | А, Г, Ж | Д, З |

15. Разряды, присваиваемые официанту:

1. Пятый
2. Четвёртый
3. Третий

Должен официант знать:

А. Обслуживания посетителей и сервировка столов в ресторанах, кафе и барах с включением в меню заказных и фирменных блюд, напитков и кондитерских изделий; виды и правила сервировки столов и обслуживания различных торжеств, мероприятий по заказам организаций, отдельных лиц или групп; ассортимент, нормы выхода, подробную кулинарную характеристику, правила подачи и цены на реализуемые блюда, изделия и напитки; порядок

оформления счетов и расчетов по ним посетителей; правила эксплуатации контрольно-кассовых машин.

Б. Правила сервировки столов и реализации по предварительно оплаченным путевкам, чекам, талонам; краткую кулинарную характеристику, очередность и температуру подачи блюд; цены на реализуемую кулинарную продукцию, кондитерские изделия и покупные товары. Виды, назначение и требования к используемой столовой посуде, приборам, белью, порядок их получения и сдачи. Правила эксплуатации применяемого оборудования и инвентаря. Порядок расчета с посетителями, сдачи наличных денег, чеков, талонов.

В. Виды и правила сервировки столов, отражающих национальные особенности и тематическую направленность предприятия; формы и правила обслуживания иностранных туристов на торжественных и официальных приемах, совещаниях, конференциях, переговорах, соответствие ассортимента.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| В | А | Б |

16. Этапы формирования русской народной кухни:

1. С II тысячелетия до н.э 860г прославянское (сколоцкое) общество.

2. Монгольский период XII-XIV век, иго.

3. Допетровская Русь, московский период XV-XVII век усиление московского княжества.

4. XIX в перерастание народности в нацию 1812- середина XIX - до  $\frac{3}{4}$  века.

Описание кухни:

А. Кухня этого периода соответствует древнерусской кухне.

Б. Возрождение русской кухни, пересмотр кулинарного русского наследства, реформа русской кухни, восстановление русского национального меню, процесс «собирания» забытых русских рецептов.

В. Рост русской народной кухни. Характеризуется разнообразием вариантов постного стола. Стол царский по сравнению со столом простолюдина обогащён ассортиментом блюд, более изысканный, сложный по

приготовлению и украшению. В этот период повара заимствуют восточные приемы, такие как варка на пару, приходит слоеное тесто.

Г. Языческий, дохристианский период.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Г | А | В | Б |

17. Этапы формирования русской народной кухни

1. 860г становление русского гос-ва.

2. IX-XI век, домонгольский период.

3. Эпоха петровских времен. Русское государство становится империей.

4. 3-я часть XIX в до 1917г.

Описание кухни:

А. Основной характерной чертой русской кухни было разделение её на скоромную и постную. Возник широкий ассортимент блюд постного стола, много блюд из грибов, овощей, зернобобовых, рыбы.

Б. Характеризуется воссозданием единой русской национальной кухни. Русская кухня господствующих классов, благодаря неповторимому ассортименту блюд. Русская кухня стала занимать наряду с французской кухней ведущее место в Европе.

В. Наступает радикальное размежевание кухни господствующих классов и русского народа. Русская знать с начала XVIII в открыто заимствует и вводит западно-европейские кулинарные традиции.

Г. Кухня родовая, племенная сочетала в себе характерные черты земледелия от скифов (славян пахарей), рыболовства. Хлеб в основном просяной в виде лепешек, отсутствие пищевых запретов.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Г | А | В | Б |

18. Установите соответствие

Особенности обслуживания:

1. особо вежливо, не навязывая своего мнения
2. быстрое обслуживание, не навязывая своего мнения
3. тактичная консультация

Тип гостя:

А. нерешительные посетители

Б. нервные гости

В. высокомерные посетители.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| В | Б | А |

19. Установите соответствие

Особенности обслуживания:

1. особое оформление блюд
2. быстрое обслуживание
3. уважительное обслуживание

Тип гостя:

А. дети

Б. деловые посетители

В. случайные гости

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | А | В |

20. Установите соответствие

Особенности обслуживания:

1. особо вежливо, не навязывая своего мнения
2. быстрое обслуживание, не навязывая своего мнения
3. тактичная консультация

Тип гостя:

А. пожилые посетители

Б. молодежь

В. самоуверенные посетители

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |   |   |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|
|  |  | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 2 | 3 |
|  |  | A                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | B | B |
|  |  | <p>21. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Изысканность интерьера, высокий уровень комфортности, широкий выбор услуг, ассортимент оригинальных, изысканных заказных и фирменных блюд, изделий для ресторанов, широкий выбор заказных и фирменных напитков, коктейлей — для баров:<br/> а) ресторан высшего класса<br/> б) ресторан эконом класса<br/> в) <b>ресторан класса люкс</b></p> <p>22. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Стандартизированный документ, содержащий необходимые сведения, инструкции для персонала, выполняющего некий технологический процесс или техническое обслуживание объекта:<br/> а) <b>технологическая карта</b><br/> б) технологическое меню<br/> в) технологическая карточка</p> <p>23. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Предоставление услуг по приготовлению блюд для проведения общественного мероприятия:<br/> а) <b>социальный кейтеринг</b><br/> б) общественное питание<br/> в) разъездной кейтеринг</p> <p>24. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Предприятия общественного питания с широким ассортиментом блюд это?<br/> а) Бар<br/> б) Кафе<br/> в) <b>Ресторан</b><br/> г) Закусочная<br/> д) Ларек</p> <p>25. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Встреча гостей должна осуществляться:<br/> а) официантом;<br/> б) администратором;<br/> в) <b>любым сотрудником, который находится ближе к гостям.</b><br/> г) барменом.</p> <p>26. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Профессия бармена имеет следующие разряды:<br/> а) 4-6</p> |   |   |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>б) 1-3<br/> <b>в) 3-5</b></p> <p>27. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Допустимо ли поворачиваться к гостю спиной?<br/> а) конечно, если нет другой возможности;<br/> <b>б) всегда находиться к гостю в пол-оборота, если невозможно стоять лицом;</b><br/> в) нет.</p> <p>28. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Если гость, которого обслуживает другой официант, просит Вас подойти, ваши действия:<br/> а) попросите администратора найти официанта, который обслуживает это столик;<br/> <b>б) немедленно подойдете;</b><br/> в) крикните гостю «сейчас к Вам подойдёт Ваш официант».</p> <p>29. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Если вошёл гость, а по близости нет ни официантов, ни администратора, ни директора, действия бармена:<br/> а) бармен не предпринимает никаких действий, т.к. в его обязанности не входит встречать гостей;<br/> <b>б) немедленно выйдет из-за барной стойки, проводит к столику, подаст меню;</b><br/> в) поприветствует гостя из-за барной стойки, не делая больше ничего.</p> <p>30. Выберите правильный вариант ответа:<br/> Если гости рассчитались, но ещё сидят за столиком, действия официанта:<br/> а) подойти к столику и предложить гостям проводить их до двери;<br/> <b>б) подойти к столику и предложить какой-нибудь десерт или напиток;</b><br/> в) не подходить к столику, ждать пока гости уйдут.</p> <p>31. Совокупность операций выполняемых исполнителем при непосредственном контакте с потребителем услуг при реализации кулинарной продукции и организации досуга<br/> Ответ _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Процесс обслуживания</p> <p>32. Кофе- ... — это организация питания в ресторанах для быстрого обслуживания участников совещаний, конференций, деловых переговоров, а также вне ресторанов (конференц-залах, холлах)<br/> Ответ _____</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>Правильный ответ:</b> брейк</p> <p>33.Предприятие общественного питания с ограниченным ассортиментом блюд несложного приготовления из определенного вида сырья и предназначенное для быстрого обслуживания потребителей</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> закусочная</p> <p>34.Условия снабжения, при которых сезонность в поступлении продуктов часто обуславливает необходимость замены одних продуктов другими</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> принцип совместимости</p> <p>35.Ресторан такого типа, в первую очередь, специализируется на реализации разных видов пиццы, а также различных закусок, кондитерских изделий, безалкогольных и алкогольных напитков</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> пиццерия</p> <p>36.Санитарно — ... безопасность — это отсутствие недопустимого риска, который может возникнуть при микробиологических и биологических загрязнениях кулинарной продукции, вызываемых бактериями и грибами</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> гигиеническая</p> <p>37.Перечень закусок, блюд, напитков, мучных кондитерских изделий, имеющих в продаже на данный день с указанием цены</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> меню</p> <p>38.Связующие звено между руководством и посетителями</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> администратор</p> <p>39. С какой стороны должен подойти официант к посетителю?</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> слева.</p> <p>40. При сервировке стола ложку кладут:</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> справа от тарелки</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания                                                                                                         | Критерии оценивания                                   |
|------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Тестирование     | <ul style="list-style-type: none"> <li>– не аттестован</li> <li>– низкий</li> <li>– средний</li> <li>– высокий</li> </ul> | 50% и менее<br>51% – 65 %<br>66 % – 84%<br>85% – 100% |

### Практические работы

| Оцениваемая компетенция | Оцениваемый индикатор | Практическая работа                                                                                   |
|-------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1- ОК 6              |                       | 1. Практическая работа № 2. Основные типы предприятий общественного предприятия. Заполните Таблицу 1. |

Таблица 1.

| Название предприятия | Краткая характеристика |
|----------------------|------------------------|
| Ресторан             | .....                  |
| Бар                  |                        |
| Кафе                 |                        |
| Столовая             |                        |
| Закусочная           |                        |
| Буфет<br>Кафетерий   |                        |

### Правильный ответ:

Таблица 1.

| Название предприятия | Краткая характеристика                                                                                                                          |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ресторан             | Предприятие общественного питания с широким ассортиментом блюд сложного приготовления, включая заказные и фирменные; винно-водочные, табачные и |

|                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                    | кондитерские изделия, с повышенным уровнем обслуживания в сочетании с организацией отдыха.                                                                                                                                                                                       |
| Бар                | Предприятие общественного питания с барной стойкой, реализующее смешанные, крепкие алкогольные, слабоалкогольные и безалкогольные напитки, закуски, десерты, мучные кондитерские и булочные изделия, покупные товары.                                                            |
| Кафе               | Предприятие, оказывающее услуги по организации питания и отдыха потребителей с предоставлением ограниченного по сравнению с рестораном ассортимента продукции. Реализует фирменные, заказные блюда, изделия и напитки.                                                           |
| Столовая           | Общедоступное или обслуживающее определенный контингент потребителей предприятие общественного питания, производящее и реализующее блюда в соответствии с разнообразным по дням недели меню.                                                                                     |
| Закусочная         | Предприятие общественного питания с ограниченным ассортиментом блюд несложного приготовления из определенного вида сырья и предназначенное для быстрого обслуживания потребителей промежуточным питанием.                                                                        |
| Буфет<br>Кафетерий | Структурное подразделение организации, предназначенное для реализации мучных кондитерских и булочных изделий, покупных товаров и ограниченного ассортимента блюд несложного приготовления.                                                                                       |
| Кофейня            | Заведение, где посетителю предлагается большой выбор выпечки, десертов, горячих и холодных напитков из кофе и чая. Меню кофейни также может содержать ограниченное количество блюд из полуфабрикатов высокой готовности, но основу его составляют всё же мучные и сладкие блюда. |

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания    | Уровни оценивания                    | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Практические работы | Не аттестован (Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы. |

|  |                               |                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|-------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | Низкий<br>(Удовлетворительно) | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.    |
|  | Средний<br>(Хорошо)           | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.                                       |
|  | Высокий<br>(Отлично)          | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время. |

### **Темы презентаций**

#### **История общественного питания в России**

1. Первый этап (Древняя Русь–XVII век)
2. Второй этап (начало XVIII–середина XIX века)
3. Третий этап (середина XIX века–1917 г.)
4. Четвертый этап (1918–1985 гг.).
5. Пятый этап (1986–1991 гг.).
6. Шестой этап. (1992–1998 гг.).
7. Седьмой этап (1999 г. – настоящее время).

#### **Требования к оформлению презентаций**

1. Соблюдайте единый стиль оформления;
2. Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации;
3. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текст, рисунки).
4. На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовков, один для текста;
5. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Предпочтительнее, если фон светлый, а текст темный;

6. Обратите особое внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).

7. Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде;

8. Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.

9. Размер заголовка не менее 24 пунктов, остальной информации не менее 18 пунктов;

10. Не более двух - трех типов шрифтов в одной презентации;

11. Для выделения информации использовать начертание: полужирный шрифт, курсив или подчеркивание.

12. Первый слайд – это титульный слайд, на котором представлены: сверху полное наименование ОУ, название работы по центру; ФИО автора после названия работы справа.

13. На последнем слайде указывается: источники, список литературы, глоссарий и т.д.

14. Оптимальный объем. Объем презентации не должен быть менее 8-10 слайдов и не более 20 слайдов. Зрительный ряд из большого числа слайдов вызывает утомление, отвлекает от сути рассматриваемой темы. Исключения составляют презентации, предназначенные для длительной демонстрации ознакомительного характера с большим количеством визуального материала. В этом случае объем презентации - из расчета не менее чем 1 мин. на один слайд, а на слайды, содержащие ключевые моменты и основополагающие понятия - по 2 мин.

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Презентация      | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих                                                                                                   |

|  |                      |                                                                                                                                                             |
|--|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                      | вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                                                                                        |
|  | Высокий<br>(Отлично) | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике. |

### III. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ УД/МКД

| Оцениваемая компетенция | Оцениваемый индикатор | Вопросы для промежуточной аттестации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1- ОК 6              |                       | <p>1. Труд как деятельность.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Труд в психологическом понимании — это деятельность, результатом которой является социально-ценный продукт. Но, кроме того, труд, по мнению Е. А.Климова (1998), отличается от игры, учения, общения еще тремя признаками, так что всего получается четыре существенных признака труда:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. труд ориентирован на заданный социально-ценный результат;</li> <li>2. труд регламентирован социальными нормами, правилами, традициями;</li> <li>3. в труде используются орудия, имеющие культурно-историческое происхождение и способы употребления;</li> <li>4. в труде люди вступают между собой в особые межлюдские производственные отношения.</li> </ol> <p>Кроме профессионального труда, с помощью которого люди получают вознаграждение и социализируются, существует и непрофессиональный: труд общественно-полезный и труд по самообслуживанию. Общественно-полезный труд в своих простых формах доступен и дошкольнику, и людям преклонного возраста.</p> <p>2. Классификация видов</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>деятельности.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Деятельность — сознательная активность человека, в ходе которой он изменяет мир вокруг себя и меняется сам. Деятельность многообразна. Однако к основным видам деятельности учёные традиционно относят игру, учёбу, труд и общение.</p> <p>Игра — свободная развивающая деятельность, которая, как правило, осуществляется по желанию, ради удовольствия от самого процесса.</p> <p>Учёба — деятельность, которая направлена на получение знаний и умений, необходимых для жизни в обществе и профессиональной деятельности.</p> <p>Труд — целенаправленная деятельность, в ходе которой человек создаёт предметы (продукты), необходимые для удовлетворения как собственных потребностей, так и потребностей общества.</p> <p>Общение — целенаправленная деятельность, в ходе которой человек устанавливает и развивает контакты с другими людьми, чтобы работать, играть и учиться вместе, обмениваться опытом, информацией и мыслями.</p> <p>3. Профессиональная деятельность.</p> <p>Выбор профессии.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Профессиональная деятельность — любая сложная деятельность, которая предстаёт перед человеком как конституированный способ выполнения чего-либо, имеющий нормативно установленный характер. Профессиональная деятельность является объективно сложной, поэтому она трудна для освоения, требует длительного периода теоретического и практического обучения.</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Профессиональная деятельность традиционно рассматривается как вид трудовой деятельности.</p> <p>Выбор профессии (профессиональное самоопределение) – это не одномоментный акт, а процесс, состоящий из ряда этапов, продолжительность которых зависит от внешних условий и индивидуальных особенностей субъекта выбора профессии.</p> <p>С позиций личностного подхода выделяют четыре стадии процесса профессионального самоопределения.</p> <p>1. Возникновение и формирование профессиональных намерений и первоначальная ориентировка в различных сферах труда (старший школьный возраст).</p> <p>2. Профессиональное обучение как освоение выбранной профессии.</p> <p>3. Профессиональная адаптация, характеризующаяся формированием индивидуального стиля деятельности и включением в систему производственных и социальных отношений.</p> <p>4. Самореализация в труде (частичная или полная) – выполнение или невыполнение тех ожиданий, которые связаны с профессиональным трудом.</p> <p>4. Роль профессии официант, бармен в отрасли.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Официанты и бармены это те, кто является связующим звеном между поваром и клиентом, это лицо, визитная карточка предприятия, фирмы. Согласно данным кадровых агентств, потребность в квалифицированных специалистах в ресторанном бизнесе настолько возросла, что многие крупные фирмы организуют собственные структуры по обучению персонала. Человек-</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Человек (ориентирован на общение и взаимодействие с людьми).</p> <p>Кто такой официант? Официант – это сотрудник ресторана, бара, кафе или другого заведения общественного питания, который принимает заказы и обслуживает посетителей. Официант – это профессия во многом творческая. От того, как он обслужит клиента, найдет к нему подход, правильно расставит акценты при описании меню, зависит прибыль заведения и размер чаевых самого работника. Без умений и определенной доли таланта работать в заведении общественного питания не получится. Условно всех официантов можно поделить на две категории: молодые люди, которые хотят подзаработать - опыта и знаний у них еще нет, в профессии надолго не задерживаются; профессиональные официанты - сделали свой выбор осознанно, они стремятся повышать свое мастерство, дополнительно учатся и нередко идут на повышение.</p> <p>Кто такой бармен? Бармен – это человек, который работает в баре, клубе, ресторане за барной стойкой, обслуживая посетителей, разливая напитки, иногда с элементами шоу. Деятельность бармена на рабочем месте регулируется правилами заведения, но есть и общие черты, характерные для описания этой профессии. В наши дни бармен не просто стоит за стойкой и наливает клиенту заказанный напиток, но и умеет составить по рецептуре десятки различных коктейлей, знает, как оформить и как сервировать стол, проводит шоу-«фристайл», огненные представления, показывает номера с жонглированием бутылками и посудой.</p> <p>5. Что такое "фуд-паринг" и почему он важен для официанта?</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>Правильный ответ:</b> Фуд-паринг — это искусство сочетания еды и напитков, которое помогает создать гармоничные вкусовые комбинации. Это важно для официанта, так как знание правильных сочетаний позволяет рекомендовать клиентам блюда и напитки, улучшая их опыт и удовлетворенность.</p> <p>6. Классификация ресторанов.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>Рестораны классифицируются или различаются по-разному. Основными факторами обычно являются:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. По типу кухни (национальные рестораны, международная кухня, фас-фуд т.д.)</li> <li>2. По уровню обслуживания (рестораны с полным обслуживанием, с частичным обслуживанием, самообслуживанием)</li> <li>3. По ценовому сегменту (люкс, средний сегмент, эконом варианты)</li> <li>4. По специализации (например вегетарианская, морепродукты, ресторан-гриль т.д.)</li> <li>5. По времени работы (круглосуточные, по определенному режиму)</li> </ol> <p>7. Каковы основные обязанности официанта в ресторане?</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приветствие и размещение гостей.</li> <li>2. Принятие заказов на еду и напитки.</li> <li>3. Рекомендации блюд и напитков, а также информирование о специальных предложениях.</li> <li>4. Обслуживание столов, включая подачу блюд и уборку посуды.</li> <li>5. Обеспечение высокого уровня сервиса и удовлетворенности клиентов.</li> <li>6. Работа с кассовым аппаратом и расчет с клиентами.</li> </ol> <p>8. Каковы основные обязанности бармена в ресторане?</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>Правильный ответ:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Приготовление напитков: Бармен должен уметь готовить различные алкогольные и безалкогольные коктейли, а также подавать напитки по стандартным рецептам.</li> <li>2. Обслуживание клиентов: Взаимодействие с гостями, принятие заказов, предоставление рекомендаций по выбору напитков и коктейлей.</li> <li>3. Поддержание чистоты: Обеспечение чистоты на барной стойке, мытье посуды, стаканов и инструментов, а также поддержание порядка в барной зоне.</li> <li>4. Управление запасами: Контроль наличия ингредиентов и напитков, пополнение запасов, ведение учета расхода алкоголя и других напитков.</li> <li>5. Создание атмосферы: Участие в создании комфортной и приятной атмосферы для гостей, включая общение и поддержание дружелюбного настроения.</li> <li>6. Соблюдение стандартов безопасности: Соблюдение правил безопасности при работе с алкоголем, а также контроль за тем, чтобы гости не превышали допустимые нормы потребления.</li> <li>7. Работа с кассовым аппаратом: Проведение расчетов с клиентами, работа с наличными и безналичными платежами.</li> <li>8. Обучение и развитие: Постоянное обновление знаний о новых коктейлях, напитках и тенденциях в индустрии, а также обучение новых сотрудников (если это необходимо).</li> <li>9. Подготовительный, основной и завершающий процессы на предприятиях общественного питания.</li> </ol> <p><b>Правильный ответ:</b></p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Подготовительный этап включает следующие операции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- уборка помещений</li> <li>- расстановка мебели</li> <li>- получение и подготовка посуды, столовых приборов</li> <li>- подготовка подсобных столов, сервантов, барной стойки, стеклянных витрин</li> <li>- предварительная сервировка столов.</li> </ul> <p>Основной этап включает следующие операции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- встреча гостей и размещение их в зале</li> <li>- предложение меню карты вин, аперитива</li> <li>- рекомендации официантов и сомелье при выборе блюд и напитков</li> <li>- прием и оформление заказа, уточнение заказа.</li> <li>- досервировка стола в соответствии с заказом</li> <li>- подача напитков и блюд</li> </ul> <p>Заключительный этап включает следующие операции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- расчет с посетителями</li> <li>- подача счета</li> <li>- проводы гостей</li> </ul> <p>10. Перспективные направления развития ресторанного бизнеса в России. Новые технологии в сфере общественного питания.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Перспективные направления развития ресторанного бизнеса в России включают в себя несколько ключевых трендов.</p> <p>1. Здоровое питание: В последние годы все больше потребителей обращают внимание на своё здоровье и стремятся к здоровому образу жизни. Рестораны, предлагающие меню с учетом диетических потребностей, вегетарианскую и веганскую кухню, будут иметь большую популярность.</p> <p>2. Развитие доставки еды: С развитием</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>информационных технологий и интернета, доставка еды становится все более популярной. Ресторанам следует активно развивать собственные службы доставки или сотрудничать с популярными сервисами доставки.</p> <p>3. Увеличение количества кулинарных фестивалей: В России становится все больше кулинарных фестивалей, которые привлекают гурманов и любителей новых блюд. Участие в таких мероприятиях может помочь ресторану привлечь новых посетителей и повысить узнаваемость бренда.</p> <p>4. Разнообразие концепций ресторанов: Различные концепции ресторанов, такие как фьюжн-кухня, уличная еда, кулинарные эксперименты и тематические заведения, становятся всё более популярными. Создание уникального и запоминающегося опыта для посетителей способствует привлечению новой аудитории.</p> <p>Новые технологии в сфере общественного питания также играют важную роль в развитии ресторанного бизнеса. Вот некоторые из них:</p> <p>1. Системы управления заказами и доставкой: Специализированные программы и приложения позволяют ресторанам эффективно управлять заказами, упорядочивать процессы и повышать скорость обслуживания. Это позволяет улучшить опыт клиента и снизить ошибки в заказах.</p> <p>2. Роботизированные системы кухни: В ресторанах начинают применяться автоматические системы для приготовления пищи, которые могут быть более эффективными и точными, чем традиционные методы. Это может сократить расходы на персонал и повысить качество приготовления блюд.</p> <p>3. Системы онлайн-бронирования:</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Онлайн-сервисы бронирования столиков делают процесс заказа и бронирования удобным для клиентов. Ресторанам это помогает привлекать новых посетителей и управлять своими рабочими местами.</p> <p>4. СММ: Рестораны все больше активно используют социальные медиа для привлечения клиентов и продвижения своих услуг. Важно быть активным в социальных сетях, публиковать качественный контент, отвечать на отзывы клиентов и поддерживать интерактивность.</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Устный опрос     | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

МИНИСТЕРСТВО СПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ФИЗИЧЕСКОЙ  
КУЛЬТУРЫ, СПОРТА И ТУРИЗМА»

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ОП. 09 Техническое оснащение организации общественного  
питания и охраны труда

---

(код и наименование модуля)

профессиональной образовательной программы  
по профессии/специальности СПО:

---

***43.01.01 Официант, бармен***

---

(код и наименование специальности)

по программе базовой подготовки

---

Форма обучения: очная

Казань 2024

Фонд оценочных средств учебной дисциплины (ФОС) разработан в соответствии с:

– Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 43.01.01 (100114.01) Официант, бармен, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 02 августа 2013г. № 731 (зарегистрирован в Минюст России от 20 августа 2013г. № 29595);

- учебным планом 43.01.01 Официант, бармен среднего профессионального образования;



# **I. Паспорт комплекта фонда оценочных средств**

## **1. Область применения**

Комплект **фондов оценочных средств** (ФОС) предназначен для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, освоивших программу дисциплины «Техническое оснащение организации общественного питания и охраны труда».

ФОС включает контрольные материалы для проведения текущего и промежуточного контроля и разработан на основании программы подготовки специалистов среднего звена по специальности СПО 43.01.01 Официант, бармен.

### **2. Объекты оценивания – результаты освоения УД**

Комплект ФОС позволяет оценить следующие результаты освоения программы профессионального модуля в соответствии с ФГОС профессии/специальности 43.01.01 Официант, бармен и рабочей программой дисциплины «Техническое оснащение организации общественного питания и охраны труда»:

#### **знания:**

- классификация оборудования, характеристика отдельных его групп, назначение, принципы действия, особенности устройства, критерии выбора, правила безопасной эксплуатации;
- основы нормативно-правового регулирования охраны труда, особенности обеспечения безопасности условий труда в организациях общественного питания;
- принципы возникновения и профилактики производственного травматизма и профзаболеваний.

#### **умения:**

- оборудования в организациях общественного питания, эксплуатировать его по назначению с учетом установленных требований;
- соблюдать правила охраны труда;
- предупреждать производственный травматизм и профзаболевания;
- использовать противопожарную технику;

Вышеперечисленные умения, знания и практический опыт направлены на формирование у студентов следующих **профессиональных и общих компетенций**:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

ПК 1.2. Обслуживать потребителей организаций общественного питания всех форм собственности, различных видов, типов и классов.

### 3. Формы контроля и оценки результатов освоения МДК

#### Структура оценки сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины

| Контролируемые разделы      | Код контролируемой компетенции           | Оценочное средство  | Уровни сформированности компетенции           |                                 |
|-----------------------------|------------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------|
| <b>МОДУЛЬ 1.</b>            | ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7 | Устный опрос        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5–6<br>7–8<br>9–10 |
|                             | ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7 | Тестирование        | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5–6<br>7–8<br>9–10 |
|                             | <b>макс:</b>                             |                     |                                               | <b>20</b>                       |
| <b>МОДУЛЬ 2.</b>            | ОК 1, ОК 3 - ОК 6, ПК 1.2                | Практическая работа | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5–6<br>7–8<br>9–10 |
|                             | ОК 1, ОК 3 - ОК 6, ПК 1.2                | Защита презентации  | не аттестован<br>низкий<br>средний<br>высокий | 4 и менее<br>5–6<br>7–8<br>9–10 |
| <b>макс:</b>                |                                          |                     |                                               | <b>20</b>                       |
| <b>ИТОГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b> |                                          |                     |                                               | <b>40</b>                       |

|                                                                       |           |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------|
| За посещаемость, начисляется в рамках БРС по<br>электронному журналу: | <b>10</b> |
| <b>ВСЕГО ЗА ДВА МОДУЛЯ:</b>                                           | <b>50</b> |

Выполнение учебных заданий по дисциплине в ходе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины оценивается от 0 до 40 баллов (до 20 в каждой из 2-х модулей текущих аттестаций). Посещаемость занятий оценивается от 0 до 10 баллов (до 5 в каждой из 2-х модулей).

Выполнение заданий на этапе сдачи экзамена/зачета по дисциплине оценивается от 0 до 50 баллов.

Итоговое оценивание уровня сформированности компетенций по дисциплине проводится комплексно по результатам текущего контроля успеваемости в ходе изучения дисциплины и результатам промежуточной аттестации на этапе сдачи экзамена/зачета.

### **Оценка сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации**

| Код контролируемой компетенции                         | Форма оценивания                                        | Уровни сформированности компетенции |         |
|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| ОК 1, ОК 2, ОК 3,<br>ОК 4, ОК 5, ОК 6,<br>ОК 7, ПК 1.2 | Ответ на вопросы<br>к<br>дифференцированн<br>ому зачету | – не аттестован                     | 0 – 14  |
|                                                        |                                                         | – низкий                            | 15 – 32 |
|                                                        |                                                         | – средний                           | 33 – 42 |
|                                                        |                                                         | – высокий                           | 43 – 50 |
|                                                        |                                                         | макс: 50 баллов                     |         |

### **Комплексная оценка сформированности компетенций по результатам текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

| Этапы оценивания уровня сформированности компетенций                                                              | Уровни сформированности компетенций |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|---------|
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе текущего контроля успеваемости в процессе изучения дисциплины | Не аттестован                       | 0 – 14  |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 15 – 32 |
|                                                                                                                   | Средний                             | 33 – 42 |
|                                                                                                                   | Высокий                             | 43 – 50 |
| Оценка уровня сформированности компетенций на этапе промежуточной аттестации                                      | Не аттестован                       | 0 – 14  |
|                                                                                                                   | Низкий                              | 15 – 32 |
|                                                                                                                   | Средний                             | 33 – 42 |
|                                                                                                                   | Высокий                             | 43 – 50 |

|                                              |                                               |                                              |
|----------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------------------------------------------|
|                                              | Высокий                                       |                                              |
| Итоговая оценка сформированности компетенций | Не аттестован<br>Низкий<br>Средний<br>Высокий | 50 и менее<br>51 – 65<br>66 – 84<br>85 – 100 |

При итоговом оценивании сформированности компетенций для перевода оценки из 100-балльной в 4-балльную необходимо пользоваться таблицей перевода.

| Рейтинговая оценка | Традиционная оценка | Уровень сформированности компетенции |
|--------------------|---------------------|--------------------------------------|
| 50 и менее         | Неудовлетворительно | Не аттестован                        |
| 51 – 65            | Удовлетворительно   | Низкий уровень                       |
| 66 – 84            | Хорошо              | Средний уровень                      |
| 85 – 100           | Отлично             | Высокий уровень                      |

## II. ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### Вопросы для проведения собеседования (устного опроса)

| Оцениваемая компетенция                  | Оцениваемый индикатор | Вопросы для собеседования (устного опроса)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1, ОК 2, ОК 3, ОК 4, ОК 5, ОК 6, ОК 7 |                       | <p>1. Перечислите техническое оснащение предприятия общественного питания (ПОП) с учетом разделения технологического процесса</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>         Производство большого и постоянно обновляющегося ассортимента продукции, её хранение и реализация, обслуживание потребителей на высоком уровне сервиса с применением анимационных программ связано с применением высокоэффективного специализированного разнообразного по принципу действия и конструктивному исполнению оборудования с расширяющимся внедрением информационных технологий с целью автоматизации технологических процессов.<br/>         Перечислим ряд основных факторов, принимаемых во внимание менеджментом предприятия при подборе, приобретении и</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>установке различных видов оборудования.</p> <p>Во-первых, предприятия питания реализуют следующие основные виды услуг:</p> <p>услугу по производству кулинарной продукции и напитков;</p> <p>услугу по реализации продукции предприятия питания;</p> <p>услугу по организации обслуживания потребителей;</p> <p>услугу по анимации потребителей.</p> <p>Во-вторых, специфика данных услуг определяет набор помещений предприятия, который включает административно-бытовые, складские, производственные (цехи для обработки рыбы, мяса, птицы, горячий, мучной, холодный цехи, моечную кухонной посуды), торговые (торговый зал, сервизная, моечная столовой посуды, аванзал, туалетные комнаты, гардероб, вестибюль) помещения.</p> <p>В-третьих, техническое оснащение полносервисных предприятий общественного питания осуществляется с учётом разделения технологического процесса производства кулинарной продукции на следующие стадии:</p> <p>хранение, первичная обработка сырья и продуктов;</p> <p>производство полуфабрикатов до высокой степени готовности, в том числе охлаждённых и замороженных блюд;</p> <p>доведение полуфабрикатов до кулинарной готовности, их кратковременное хранение.</p> <p>А также с учётом специфики обслуживания потребителей услуг ресторана:</p> <p>реализации готовых блюд и напитков на основе сервисного обслуживания высокого уровня;</p> <p>организации досуга.</p> <p>Таким образом, техническое оснащение предприятий питания осуществляется с учётом:</p> <p>заявленной концепции (темы, идеи) предприятия;</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>типа ПП (ресторан, бар, кафе, закусочная и т.п.);</p> <p>ассортимента кулинарной продукции и напитков, вырабатываемых ПП;</p> <p>производственной программы (ожидаемого количества вырабатываемой продукции с определённым запасом);</p> <p>ценовой политики ПП;</p> <p>вида сырья, используемого ПП;</p> <p>набора и уровня сервисных услуг, предоставляемых ПП;</p> <p>состава помещений, имеющих в ПП.</p> <p>Современное оборудование, применяемое предприятиями питания, должно соответствовать ряду требований:</p> <p>Безопасности. Оборудование должно соответствовать общим принципам безопасности:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Строго отвечать санитарно-гигиеническим требованиям: внутренние рабочие камеры должны быть доступны для очистки и мытья после окончания работы машины. Материал, из которого выполняется рабочая камера, при контакте с продуктами и моющими средствами не должен вступать в реакцию окисления. Наружная поверхность машины также должна легко очищаться от загрязнений разного рода.</li> <li>2) Температура наружной поверхности теплового оборудования не должна превышать +45оС. Материал изоляции д.б. гладким, прочным, устойчивым к воздействию влаги и огнестойким.</li> <li>3) Конструкция оборудования должна обеспечивать исключение или снижение до регламентированных уровней шума, вибрации, а также вредных излучений.</li> <li>4) Рабочие органы машины, представляющие опасность для человека, должны иметь ограждения или закрываться защитным кожухом.</li> <li>5) В случае недостаточной освещённости оборудования естественным и искусственным светом предусматривают</li> </ol> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>использование местного освещения.</p> <p>6) Оборудование должно быть подключено к системе защитного заземления.</p> <p>7) Конструктивно оборудование должно быть пожаро- и взрывобезопасным.</p> <p>8) Оборудование должно быть снабжено контрольно-измерительными приборами, устройствами автоматического управления и регулирования, звуковой и световой сигнализацией, а также, в случае необходимости, фотоэлементами для защитного отключения.</p> <p>Экологичности. В соответствии с данным требованием оборудование, по возможности,</p> <p>1) д.б. герметичным, что снижает нагрев воздуха, тепловое, инфракрасное и электромагнитное излучения, уменьшает загрязнение воздуха производственных помещений вредными веществами (пылью, паром, газом);</p> <p>2) иметь поглощающий экран, например, в аппаратах СВЧ.</p> <p>Многофункциональности. Что означает возможность выполнения разнообразных операций в процессе его применения. Примером является привод с редуктором (двигателем) и набором сменных механизмов, выполняющих различные функции. Приводы устанавливаются в мясорыбном цехе, в этом случае сменными механизмами являются мясорубка, куттер, фаршемешалка, мясорыхлитель, рыбочистка, предназначенные для переработки мяса, птицы, рыбы.</p> <p>В горячем цехе в качестве сменных механизмов используются протирачные механизмы для протирания варёных продуктов – картофеля, овощей, бобовых, круп, печени и т.п.</p> <p>В холодном цехе используются такие сменные механизмы как миксер, предназначенный для перемешивания и взбивания холодного продукта до увеличения в объеме в несколько раз;</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>блендер, измельчающий и перемешивающий продукт до однородной массы, например, при приготовлении холодных соусов; овощерезательные механизмы для нарезки сырых и варёных овощей; просеиватели.</p> <p>Примером многофункционального механизма является барный комбайн, включающий соковыжималку для цитрусовых, кофемолку, измельчитель для льда.</p> <p>Компактности. Оборудование, по мере возможности д.б.:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) малогабаритным;</li> <li>2) иметь обтекаемые формы;</li> <li>3) устанавливаться на различные основания без специальной подставки.</li> </ol> <p>Экономичности.</p> <p>Что означает:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) работу оборудования, по мере возможности, от сети с напряжением 220в;</li> <li>2) оснащение системами автоматизации, позволяющими контролировать с помощью термодатчиков температуру нагрева как в рабочей камере теплового аппарата, так и внутри приготовляемого продукта с помощью электродупа, погружаемого в продукт;</li> <li>2) снижение тепловых потерь в окружающую среду путём использования надёжной теплоизоляции.</li> </ol> <p>Эргономичности (от греч. <i>ergon</i> – работа, <i>nomos</i> – закон). Означает проектирование производственного оборудования с учётом гигиенических, антропометрических, психофизиологических показателей человека. Например, размещение органов управления машиной должно быть удобным, простым и доступным для человека. Конструкция машины должна обеспечивать рациональную рабочую позу и правильную осанку человеческого тела. В данном случае действует принцип взаимосвязи по типу «Человек – машина».</p> <p>Эстетичности. Означает конструирование</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>машин на основе технического дизайна, производство оборудования с использованием элементов художественного дизайна, когда используемое оборудование наряду с производственными функциями, является частью интерьера. Например, демонстрационная охлаждаемая витрина, шкаф-винотека, линия «шведский стол», салат-бар и т.п.</p> <p>2. Расскажите о механической и тепловой обработке продуктов.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Классическая технология включает две основные стадии – первичную обработку сырья, задачей которой является получение полуфабрикатов, и последующую тепловую обработку, которой подвергаются большинство полуфабрикатов с целью доведения пищевых продуктов до кулинарной готовности.</p> <p>Технологические процессы обработки пищевых продуктов принято подразделять на следующие группы: механическую, гидромеханическую, термическую, биохимическую и химическую.</p> <p>К механической относят процессы, основу которых составляет механическое воздействие на продукт: сортирование, измельчение, перемешивание, взбивание, прессование, дозирование и формование.</p> <p>К гидромеханической относят процессы, основой которых является гидромеханическое воздействие на обрабатываемый продукт: промывание, замачивание, осаждение, фильтрование.</p> <p>К термической относят процессы, движущей силой которых является разность температур взаимодействующих сред: нагревание, охлаждение (в естественных условиях и с применением искусственного холода), выпаривание, конденсация.</p> <p>К биохимической относят процессы, связанные с гидролизом, окислением,</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>гликолизом и брожением.</p> <p>К химической относят процессы воздействия на продукт химических веществ, вызывающих определенные реакции (разрыхление, сульфитация).</p> <p>Перечисленные процессы сопровождаются многообразными изменениями физических, химических и органолептических свойств перерабатываемых продуктов.</p> <p>3. Классификация механического оборудования.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>1. По структуре рабочего цикла технологические машины бывают:</p> <p>а) непрерывного действия. Обрабатываемый продукт поступает непрерывно в рабочую камеру, перемещается вдоль нее с одновременным воздействием рабочих инструментов и выгрузкой конечного продукта (например мясорубка).</p> <p>б) периодического действия. Обработка продуктов осуществляется в одном замкнутом объеме с прерыванием цикла для выгрузки обработанного продукта и загрузки новой порции.</p> <p>2. По степени автоматизации и механизации технологические машины классифицируют на группу:</p> <p>а) неавтоматизированные технологические машины, т.е. такие, в которых загрузка, некоторые операции, выгрузка выполняется вручную.</p> <p>б) полуавтоматизированные, т.е. такие, в которых технологические операции выполняются машиной, а вспомогательные (загрузка и выгрузка) – вручную.</p> <p>в) автоматические действия. Все операции выполняются машиной.</p> <p>3. По виду обрабатываемого сырья оборудование предприятий общественного питания классифицируют на группы:</p> <p>а) машины для обработки овощей и картофеля.</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>б) машины для обработки мяса и рыбы.</p> <p>в) машины для приготовления кондитерского сырья.</p> <p>г) машины для обработки теста и полуфабрикатов.</p> <p>д) машины для нарезки хлеба и гастрономических товаров.</p> <p>4. Основные части и детали машин.</p> <p>4. Универсальные приводы: назначение.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Промышленные общие приводы (ПОП) могут быть как отечественного, так и импортного производства. Сам по себе универсальный привод - это совокупность таких приборов, как двигательный и передаточный механизм, которые заключаются в единый корпус. Основное предназначение - это приведение в действие разнообразных сменных механизмов. Смена происходит поочередно, а каждый из них выполняет определенную технологическую операцию. Общее описание агрегата</p> <p>Естественно, что наибольшее преимущество универсального привода заключается в том, что он способен выполнять большее количество разнообразных операций, чем, к примеру, индивидуальный привод, выполняющий лишь одну функцию. Другими словами, за те же деньги можно приобрести более функциональную модель. Кроме того, снижаются затраты и на технологическое обслуживание устройства. Как выбрать подходящее для вашего автомобиля масло? (+ конфигуратор)</p> <p>Разнообразие смазочных материалов может поставить в тупик даже опытного автовладельца. А ведь выбор моторного масла критически важен: от него зависит исправность двигателя и безотказность автомобиля. Но эта задача перестает быть сложной...</p> <p>Местом установки данного аппарата чаще всего становится наиболее освещенное и</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>удобное место в производственном цеху. Тут важно добавить, что устройство имеет несколько сменных деталей, среди которых можно выделить мясорубку, овощерезку, мукопросеиватель, рыхлитель. Это дает возможность использовать оборудование в мясном цеху, в овощном и т. д.</p> <p><b>Использование на овощных объектах</b> На таких объектах ПОП может быть использован, к примеру, как машина для чистки картофеля. Такая модель обладает рабочей камерой, которая располагается в верхней части корпуса агрегата. Корпус представляет собой некое основание, которое стоит на опорах, а к нему крепятся вертикальные стойки с облицовками. Тут стоит добавить, что в конструкции такого универсального привода всегда предусмотрен болт, который крепится к одной из стоек. Этот элемент предназначен для присоединения заземления. Нижняя часть этого устройства состоит из непосредственно электрического двигателя, а также передаточного механизма.</p> <p><b>Использование устройства</b> Приборы для очистки картофеля в овощных цехах устанавливаются на фундамент только в тех местах, где имеется подвод воды. Кроме того, в полу, где будет размещен агрегат, необходимо обустроить канализационный тракт, который будет использоваться для отвода переработанной жидкости из машины. Прежде чем запустить данный аппарат, необходимо проверить следующее: наличие заземления, а также защитных ограждений; герметичность разгрузочного лотка. Перебирать и мыть продукты приходится вручную. Когда это сделано, запускается электродвигатель устройства, сырье грузится в рабочую камеру, а также включается поток воды. Продолжительность очистки составляет от 2 до 5 минут. Очищенный продукт можно выгружать из устройства, не останавливая его работу.</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Однако нужно перекрыть подачу воды и закрыть рабочую камеру. После этого к рабочему окну разгрузочного отсека можно подставлять тару и открывать дверцу. Под действием центробежной силы сырье будет выбрасываться в емкость. Дисковые устройства</p> <p>Здесь важно отметить, что это может быть как устройство с ИП, так и со сменным механизмом универсального привода. Состоит эта модель из корпуса, разгрузочного устройства, привода, а также комплекта сменных деталей. Местом установки данного агрегата становится стол в цеху. Сам же монтаж осуществляется на амортизаторы, а не на саму поверхность стола. Корпус данного устройства выполнен из алюминия и является литым, а также обладает разгрузочным каналом, установленным под наклоном. Внутри данного элемента размещается электрический двигатель и клиноременная передача. Верхняя часть корпуса имеет отверстие, в которое устанавливают ножи в форме дисков. Использование этих приводов в овощных цехах довольно распространено. Также стоит добавить, что данная установка обладает несколькими наборами ножей. Первый набор включает в себя нож серповидной формы, который предназначен для шинкования капусты. Вторым - это два терочных диска, использующихся для терки овощей соломкой. Последний третий набор - это комбинированный комплект ножей, предназначенных для резки овощей брусочками. Описание универсальных приводов общего назначения</p> <p>Данные устройства чаще всего имеют одинаковый набор основных элементов. Это всегда один электрический привод, а также несколько сменных исполнительных механизмов. Каждый из них предназначается для выполнения определенной задачи. УП в мясном цеху или на любом другом предприятии чаще всего являются</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>машинами общего назначения. Однако также имеется и специализированная модель агрегата. Разница между общим и специализированным приводом в том, что первая категория может применяться в нескольких цехах, а вторая категория изготавливается под один конкретный. Применение привода общего назначения поможет сэкономить площадь, необходимую для размещения устройства, снижает затраты на изготовление, в сравнении с обычными приборами, а также имеет увеличенный срок службы. Основные модели общего назначения - это П-П, ПУ-0,6. Имеются также типы, работающие на переменном токе и характеризующиеся как малогабаритные устройства. Общая конструкция привода. Все модели общего назначения универсальных приводов имеют следующую конструкцию: корпус; редуктор двухступенчатый зубчатого типа с разъемным картером; двухскоростной двигатель; пульт управления; комплект сменных деталей. У горловины привода имеется рукоятка с кулачком, которая предназначена для крепления сменных элементов. Если рассматривать конструкцию распространенного устройства ПУ-0,6, то она включает в себя следующие элементы: редуктор и электродвигатель, которые закрыты общим кожухом. Для того чтобы подсоединять или менять у этого прибора сменные детали, имеется горловина в боковой части. Пуск привода осуществляется при помощи пакетного переключателя, расположенного на самом корпусе данного прибора. К сменным деталям устройства можно отнести следующие: мясорубка, мясорыхлительный механизм, механизм нарезки сырых и вареных овощей и т. д. Производителем Отечественным производителем данных устройств является компания ОАО "Торгмаш". Данное предприятие было</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>основано еще в 1951 году. Основное внимание компании уделено производству агрегатов, успешно эксплуатирующихся в кондитерской, пищевой промышленности, а также в хлебопекарнях и местах общественного питания. Стоимость оборудования считается умеренной. При этом продукцию компании можно охарактеризовать как надежную, экономичную и простую в использовании. Правила безопасной эксплуатации устройства просты и понятны. Из зарубежных производителей можно отметить итальянскую фирму AngeloPo. Деятельность этой компании началась еще в 1922 году. Универсальный привод, который изготавливает эта фирма, выпускается в трех разных комплектациях, а также имеет возможность установки двенадцати видов разных насадок.</p> <p><b>5. Оборудование для обработки овощей, зелени, грибов, плодов: классификация</b></p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Переработка плодо-овощной и грибной продукции стоит на одном из лидирующих мест в пищевой промышленности. Полуфабрикаты, консервация и пресервы занимают все более значимое место в рационе современного человека.</p> <p>Различные линии оборудования, используемые для переработки, плодов, ягод. Овощей и грибов могут состоять из следующих аппаратов: котлы варочные, бланширователь универсальный, ванны для мойки плодов и ягод, машина протирочная, гомогенизатор-измельчитель для чеснока, шпарители шнековые, устройства селекционные, дозаторы шнековые, смеситель для измельченных компонентов, блок оборудования для резки огурцов и кабачков на дольки, шинкования и измельчения зелени, машина моечная универсальная, транспортер с установкой</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>для залива жидкости, транспортер инспекционный, чан для засолки овощей, опрокидыватели, солерастворители, станция для приготовления заливок и сиропа, установка для варки варенья и джемов, установка для получения овощных и плодово-ягодных соков-концентратов, установка для фасовки измельченных компонентов.</p> <p>Фруктовые, ягодные и овощные консервы в герметичной таре.</p> <p>Консервы представляют собой готовые продукты, которые можно использовать в пищу непосредственно, как в холодном, так и в подогретом виде.</p> <p>Современной пищевой промышленностью выпускаются различные виды овощной консервированной продукции:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- овощные соки, которые получают из томатов, тыквы, моркови, квашеной капусты, свеклы и других овощей, а так же из смесей различных соков.</li> <li>- натуральные консервы изготавливаются из протертых, нарезанных на кусочки или целых овощей. Добавление приправ или пряностей не используется.</li> <li>- концентрированные томатные продуктовые консервы представляют собой томатные соусы, томатное пюре или томатную пасту.</li> <li>- обеденные консервы готовятся в виде первых (щи, борщ, свекольник, рассольник, овощные супы) или вторых (овощное рагу, солянки, овощи с мясом, голубцы) блюд.</li> <li>- закусочные консервы изготавливаются из подвергнутого предварительной обжарке и смешанного с томатным соусом сырья, с добавлением приправ, пряностей или пряных овощей.</li> </ul> <p>Большим разнообразием отличается ассортиментный ряд плодово-ягодных консервов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- консервы для диетического и детского питания.</li> <li>- фруктовые приправы, вырабатываемые из</li> </ul> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>плодово-ягодного пюре с добавлением сахара и пряностей типа имбиря, гвоздики, корицы.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- плодово-ягодные соусы, представляют собой протертые плоды с добавлением сахара и уваренные до содержания сухих веществ в количестве 21-23%.</li> <li>- пюре из плодов и ягод могут быть приготовлены как с добавлением сахара, так и без него.</li> <li>- компоты готовят из свежих ягод и плодов, как одного вида, так и нескольких одновременно – ассорти.</li> <li>- маринованные овощи и плоды получают при использовании уксуса, соли, пряностей и сахара.</li> </ul> <p>Широкое распространение получил метод консервации овощей, плодов и грибов при помощи сушки, основанный на удалении из них значительной доли влаги до содержания ее в овощах 10-12%, в плодах и ягодах 16-25%.</p> <p>Котлы варочные.</p> <p>Нашей компанией производится широкий ассортиментный ряд котлов. Мы можем изготовить модели любых объемов и комплектации, как в прямоугольном, так и в круглом варианте, с нагревом паром или ТЭНами, с современными системами управления и автоматики.</p> <p>Ванны для мойки плодов и ягод. Объемом 350 литров.</p> <p>Машина протирочная 154.</p> <p>Применяется для ускоренной переработки плодов и ягод, перед процессами измельчения или гомогенизации. Так же используется для обработки замороженных блоков плодово-ягодной продукции. Обладает производительностью переработки 2 500 килограммов сырья в час.</p> <p>Отличительной чертой относительно аналогов является исполнение проточной части из пищевой нержавеющей стали, а не сплавов алюминия, которые дают окисление</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>плодов.</p> <p>Конструктивно протирачная машина состоит из укрепленных на раме каркаса, корпуса, шнека, ножа измельчителя, вала, электрического привода, закрытых предохранительным кожухом.</p> <p>Принцип работы состоит в следующем: исходный продукт – овощи или фрукты – помещаются в приемный бункер машины. Их равномерную подачу обеспечивает прижимное устройство. Турбинами дробления плоды протираются и, с помощью шнека из нержавеющей стали подаются непосредственно к диску размельчителя.</p> <p>Гомогенизатор – измельчитель чеснока.</p> <p>Обладает производительностью 2 500 килограммов обработанного сырья в час.</p> <p>Селекционные устройства.</p> <p>Могут использоваться для мойки и охлаждения бланшированного зеленого горошка. А так же для дробления обмолоченных зерен размером не менее 5 мм и отделения от них вероятных примесей. Часто используются на предприятиях по производству консервированного зеленого горошка. Производительность составляет 4 500 килограммов перерабатываемого сырья в час.</p> <p>Конструктивно селекционное устройство состоит из вибраторов с электроприводом, душирующего устройства, рамы вибрационной, поддона, каркаса и пульта управления.</p> <p>Порядок работы селекционного устройства происходит следующим образом: из секции мойки-охлаждения, сырье поступает на решетку вибрационной рамы. При этом производится его интенсивная обработка водой из душирующего устройства. Одновременно сырье продвигается вдоль рамы. Вода удаляется через ее перфорацию.</p> <p>Вибрационная рама колеблется в двух плоскостях, что дает возможность</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>подбрасывать находящееся на ней сырье вверх, при одновременном его перемещении от места поступления к выходу из селекционного устройства. Сита с елочной перфорацией позволяют полностью удалять примеси с размером частиц менее 5 мм и отработанную воду.</p> <p>Движение рамы производится при помощи двигателя и вибраторов, при помощи клиноременной передачи. На выходе из рамы сырье попадает на сито, имеющее квадратную перфорацию со стороной 14 мм. Через нее обрабатываемый продукт проваливается на нижний лоток, по которому и выводится из аппарата. Удаление более крупных примесей производится при помощи верхнего лотка в левую или правую стороны.</p> <p>Бланширователь универсальный.</p> <p>Применяется в линиях по производству различной консервированной продукции для тепловой обработки исходного сырья.</p> <p>Конструктивно представляет собой емкость цилиндрической формы с объемом рабочей камеры 300 литров, установленную на раме. Оснащается паровой рубашкой. Внутри емкость имеет вал с перемешивающим устройством ленточного типа, приводимым в действие при помощи электрического привода.</p> <p>Загрузка продукта производится при помощи приемной воронки. Перемешивающее устройство распределяет сырье по всему объему. Подогрев продукта происходит при подаче пара в рубашку аппарата. Предусмотрена так же функция барботирования продукта паром непосредственно в емкости. Возможно увеличение времени тепловой обработки продукта, если существует такая необходимость. В этом случае перемешивающее устройство на время выключается и выгрузочное отверстие закрывается. При помощи</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>перемешивающего устройства происходит перемещение продукта и его выгрузка. В верхней части емкости предусмотрена съемная крышка, что дает дополнительное удобство в обслуживании аппарата.</p> <p>Все части универсального бланширователя, приходящие в контакт с продуктом, изготавливаются из марок нержавеющей стали, разрешенных к применению в пищевой промышленности.</p> <p>Шнековые шпарители ( бланширователи).</p> <p>Шпарители или бланширователи используются в составе линий по производству фруктового пюре, для тепловой обработки сырья, состоящего из дробленых плодов.</p> <p>Конструктивно бланширователь состоит из установленных на трубчатых ножках соединенных между собой секций , расположенных последовательно. Секции цилиндрические с установленным внутри по всей ее длине шнеком. Каждая секция снабжается паровой рубашкой под острый пар под давлением, что дает возможность поддерживать внутри нее необходимой температуры. Наличие в конструкции конденсатосборника позволяет конденсировать и отводить обратный пар.</p> <p>Шнековые бланширователи оснащаются манометрами, термометрами и предохранительными клапанами. Части аппарата, приходящие в соприкосновение с продуктом выполняются из марок нержавеющей стали, разрешенных к применению в пищевой промышленности.</p> <p>Корпус и детали с которыми возможен телесный контакт имеют термическую изоляцию, что позволяет избежать ожогов.</p> <p>Производительность шпарителя регулируется при помощи вариатора, изменяющего скорость вращения шнека в зависимости от сорта или вида обрабатываемых плодов.</p> <p>Очищенные и промытые плоды</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>предварительно измельчаются в дробилке, которая устанавливается над бланширователем. Полученная масса поступает в приемный бункер шпарителя и непрерывно подается в первую секцию, откуда посредством шнека поочередно во вторую и третью. Во время продвижения по шпарителю продукт нагревается до необходимой температуры, размягчается и посредством шнека перемещается в протирочную машину.</p> <p>Бланширователи – 315.</p> <p>Используются в цехах консервных заводов для предварительной тепловой обработки таких видов сырья как фрукты, резанные овощи, стручковая фасоль, зеленый горошек. Производительность 4 500 килограммов обработанного сырья в час, при продолжительности бланширования 5,5 минут.</p> <p>Конструктивно бланширователь состоит из ванны, загрузочного устройства, барабана, привода, крышек, паропровода, водопровода, разгрузочного устройства, пульта управления.</p> <p>При выводе бланширователя в рабочий режим, через цапфу загрузочного устройства подается обрабатываемый продукт. Барабан вращается посредством электропривода с такой скоростью, которая необходима для соблюдения продолжительности бланширования. Продвигаясь по поверхности барабана и перемешиваясь шнеком, сырье достигает готовности. Температура обработки регулируется с помощью подачи пара в ванну с водой. При помощи шнека происходит и выгрузка готового продукта.</p> <p>Шнековые дозаторы с устройством весового дозирования.</p> <p>Используется для дозирования продуктов имеющих консистенцию пюре, нарезанных кусочками и рыхлых продуктов. В их числе протертая морковь, яблоки, пюре, капуста</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>кусочками.</p> <p>Конструктивно представляет собой вертикально ориентированный сосуд емкостью 60 литров, изготовленный из нержавеющей стали, с конусным дном. Оснащается крышкой, перемешивающим устройством рамного типа, и шнековым питателем на выгрузке, пультом управления.</p> <p>Подающийся в загрузочный бункер продукт перемешивается и удаляется со стенок при помощи шнекового перемешивающего устройства. Уровень продукта в бункере контролируется с помощью датчика. Он же подает команду шнековому питателю на заполнение или приостановку подачи дозируемого продукта в бункер. Далее отмеренный продукт из бункера поступает в емкость или тару через трубу.</p> <p>Дозирование основано на работе дозатора, оснащенного весовым контролем и поддержании постоянного веса фасуемого продукта, находящегося в корпусе весовой приставки. Число оборотов шнека весовой приставки остается постоянным. Регуляция производится при изменении скорости вращения винта питателя, что изменяет скорость подачи дозируемого продукта.</p> <p>Принцип работы дозатора с весовым контролем основан на поддержании постоянно заданного веса дозируемого материала, находящегося в корпусе весовой приставки (число оборотов шнека весовой приставки постоянно), путем регулирования скорости вращения винта питателя, а следовательно, и подачи материала.</p> <p>НПО АГРОМАШ предлагает изготовить дозаторы различных характеристик, объемов и уровней системы автоматизации.</p> <p>Блок оборудования предназначенный для резки кабачков и огурцов на дольки; измельчения зелени и шинкования капусты.</p> <p>Используется в цехах переработки сельскохозяйственной продукции малой</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>мощности для производства плодоовощной консервированной продукции. Имеет производительность 400 килограммов перерабатываемого продукта в час.</p> <p>На разработанном специалистами НПО АГРОМАШ блоке оборудования возможно выполнение следующих технологических операций :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- нарезка овощей – патиссоны, кабачки, огурцы , тыква – на дольки от 5 до 20 мм;</li> <li>- шинкование капусты;</li> <li>- измельчение твердых видов овощей – свеклы, моркови, тыквы, корня сельдерея – при помощи терочного диска;</li> <li>- измельчение зелени – укропа, петрушки, стеблей сельдерея, хрена – с длиной нарезки от 22,5 до 45 мм.</li> </ul> <p>Резка овощей происходит при принудительной подаче сырья в загрузочный бункер и при помощи дискового ножа овощерезки. Зелень измельчается между ножевым барабаном и горизонтальным ножом.</p> <p>Блок оборудования конструктивно состоит из овощерезки, силового блока, блока резки зелени, набора электрооборудования. В конструкции предусмотрены места заземления, защитные кожухи и крышки. Это обеспечивает надежность и безопасность работы блока.</p> <p>Машина моечная универсальная.</p> <p>Используется в цехах предприятий консервной промышленности средней и малой мощности в составе технологических комплексов по переработке фруктов и овощей. Применяется для мойки бурых и зеленых томатов, кабачков, перца, айвы, груш, яблок и тому подобных плодов. Производительность 1 250 килограммов готового продукта в час.</p> <p>Конструктивно состоит из установленного на каркасе решетчатого барабана, ванны, сопел, электронасосов, крышек, конвейера с приводом, душирующего устройства,</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>ограждения, механизмов управления, соединительной коробки, пульта управления.</p> <p>Обрабатываемое сырье равномерно подается через приемный лоток в барабан решетчатый. Здесь оно перемещается в вихревом спиральном потоке воды. В это время происходит его промывка и перемещение к конвейеру.</p> <p>Попавшее на конвейер сырье проходит сквозь струи воды его ополаскивающей. Промытый продукт подается с полотна конвейера в приемное устройство или тележку.</p> <p>Тяжелые примеси опускаются в нижнюю часть ванны и затем удаляются в канализацию через патрубок с шиберной заслонкой.</p> <p>Смеситель для измельченных компонентов.</p> <p>Применяется для перемешивания измельченных на кусочки овощей для салатов и закусочных консервов. Используется на предприятиях по производству плодоовощных консервов с малой мощностью.</p> <p>Конструктивно состоит из сварной рамы со смонтированным на ней барабаном и его приводом. Барабан цилиндрический, изготовленный из нержавеющей стали, оснащенный люком загрузки-выгрузки для овощных масс.</p> <p>Заполнение барабана измельченными овощами производится через люк в торцевой его части. В это время люк ориентирован вверх. При включении привода барабан вращается и компоненты перемешиваются. Удаление готовой смеси производят при положении люка снизу.</p> <p>Транспортер с установкой залива жидкости. Используется для расфасовки в ручную в стеклянные банки плодоовощной продукции и последующей их заливки наполнителями. Применяется на</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>производствах плодоовощных консервов в цехах малой мощности. Производительность составляет 1 000 килограммов продуктов в час.</p> <p>Конструктивно состоит из двух транспортеров с отдельными приводами.. Нижний предназначен для подачи плодов или овощей. Верхний – для стеклянных банок. А так же установки для заливки жидкостей.</p> <p>Сырье поступает на нижний транспортер. Банки – на верхний. Операторы вручную переносят их на панели, смонтированные вдоль желоба нижнего транспортера. Затем банки вручную заполняются сырьем с одновременной его сортировкой.</p> <p>После заполнения банки ставят на верхний транспортер и они перемещаются к установке заливки. Оператор установки останавливает банки при помощи упора и одновременно производит их заливку рассолом. При необходимости он может производить отдельную доливку.</p> <p>Транспортер инспекционный.</p> <p>Используется для удаления дефектных плодов, сортировки сырья и ополаскивания продуктов водой проточной с помощью щелевых распылителей. Применяется в цехах предприятий малой мощности по производству плодоовощных консервов. Производительность составляет 1 500 килограммов продукта в час.</p> <p>Конструктивно состоит из лотка загрузочного, транспортера горизонтального, привода, верхнего транспортера, щелевых распылителей, рамы. Верхний транспортер крепится к раме шарнирно, что позволяет проводить выгрузку на разной высоте, а горизонтальный жестко. Транспортеры оснащаются автономными натяжными и ведущими валами со звездочками, несущими на себе тяговую цепь с роликовым полотном.</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Привод осуществляет движение транспортеров посредством цепной передачи на приводной вал горизонтального транспортера, а затем на приводной вал транспортера верхнего.</p> <p>Подача инспектируемого продукта на роликотное полотно производится через загрузочный лоток. Сортировка и инспекция поступающего сырья производится в ручную. Прошедшие инспекцию плоды подвергаются ополаскиванию при помощи целевых распылителей чистой водой.</p> <p>Чан для засолки овощей.</p> <p>Используется для засолки огурцов, томатов, капусты, корнеплодов.</p> <p>Изготавливается из марок нержавеющей стали, разрешенных к применению в пищевой промышленности. Конструктивно представляет собой емкость, оснащенную съемной крышкой и сливным краном в нижней части. Чан может использоваться для хранения различных продуктов и сред.</p> <p>Опрокидыватель овощей.</p> <p>Применяется для механизации процесса загрузки сырьем различных технологических агрегатов.</p> <p>Может использоваться в различных отраслях промышленности.</p> <p>Солерастворитель.</p> <p>Применяется для приготовления солевых растворов в рыбной, мясоперерабатывающей и консервной отраслях промышленности.</p> <p>Станция приготовления сиропа и заливок.</p> <p>Используется для изготовления различных заливок и сахарного сиропа на предприятиях по переработке плодоовощного сырья в цехах малой мощности. Техническая производительность составляет 400 килограммов в час.</p> <p>Конструктивно состоит из реактора, бака для уксуса, бака накопителя, эстакады, тележки, загрузочного бункера, тельфера, насоса, комплекта электрического оборудования.</p> <p>Реактор применяется для изготовления</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>заливок или сиропа. Бак-накопитель используется для сбора приготовленного продукта. Он выполняется из марок коррозионно-стойкой стали, оснащается заливным патрубком, фильтром, указателем уровня продукта, краном сливным. Бак для уксуса заполняется из стеклянных бутылей</p> <p>Эстакада представляет собой сварную конструкцию, изготовленную из черного проката. Она оборудуется ограждением и лестницей на которой размещаются реактор, бак-накопитель, бак для уксуса. Лестница так же предназначена для их обслуживания. Тележка применяется для размещения на ней загрузочных бункеров и перевозки их к станции.</p> <p>Загрузочный бункер применяется для загрузки в его емкость сахарного песка и перегрузки его в реактор. Бункер оснащается крышкой откидной с уплотнением и замком, а так же траверсой для подъема.</p> <p>Станция оснащена насосом для осуществления перекачки заливок или сиропа из реактора. А так же уксуса из бутылей.</p> <p>Тельфер используется для транспортировки загрузочных бункеров к реактору. Имеет грузоподъемность 250 килограммов.</p> <p>Установка для получения овощных и плодово-ягодных соковых концентратов и экстрактов уврп-1.</p> <p>Производительность установки по конечному продукту составляет от 15 до 100 килограммов в час, в зависимости от перерабатываемого сырья.</p> <p>Начальным этапом переработки сырья является его загрузка в бункер-накопитель. Отсюда сырье подается в моечный агрегат. После очистки плоды поступают в шнековый фильтр-пресс. Здесь производится их дробление и отжим. Мезга собирается в поддоне, а сок стекает в емкость.</p> <p>На следующем этапе сок при помощи насоса</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>подается в теплообменник кожухотрубный. Здесь он подвергается предварительному нагреву и поступает в верхнюю часть роторного пленочного испарителя, который работает к вакуумной среде. Приготовленный концентрат сока стекает в одну из приемных емкостей, по пути охлаждаясь в холодильнике.</p> <p>Пары, отходящие из верхней части роторно-пленочного испарителя, проходят через конденсатор. Получаемый дистиллят направляется в приемную емкость. Он может, согласно технологического процесса, либо отводиться в канализацию, либо использоваться для получения растворенных в нем ароматических веществ.</p> <p>Во втором случае дистиллят, после сброса вакуума, направляется на ректификационную колонну. Здесь ароматическая компонента улавливается и в концентрированном виде собирается в бидоны.</p> <p>Вакуум в установке создается при помощи насоса. Весь производственный процесс контролируется приборами КИПа.</p> <p>Окончание производственного цикла завершается промывкой установки горячей водой и ее дезинфекцией. Все оборудование смонтировано на металлической конструкции, обеспечивающей удобство в работе и размещении узлов установки.</p> <p>Обслуживание установки производится одним человеком.</p> <p>Установка для фасовки измельченных компонентов.</p> <p>Используется для заполнения овощными смесями стеклянных банок объемом от 0,5 до 1,0 литра в цехах малой мощности предприятий по изготовлению плодоовощных консервов. Имеет производительность 400 килограммов в час.</p> <p>Конструктивно состоит из бункера, механизма подъема и привода, закрепленных на раме.</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Бункер имеет конусообразную сварную конструкцию. Изготавливается из марок нержавеющей стали, разрешенных к применению в пищевой промышленности. Оснащается подающим шнековым устройством.</p> <p>После заполнения бункера овощной смесью начинается производственный процесс.</p> <p>На столик механизма подъема устанавливается стеклянная банка. После нажатия на педаль происходит подъем банки со столиком. Банка ребордой нажимает на датчик. Тогда включается привод подающего шнека. Шнек перемещает продукт в нижнюю часть бункера и происходит заполнение банки и уплотнение смеси в ее емкости. После этого реле времени отключает подающий столик и он перемещает банку вниз.</p> <p>Установка для варки варенья и джемов рз – кве.</p> <p>Используется для приготовления варенья и джемов из различных сортов ягод или фруктов. Применяется в цехах предприятий малой мощности по переработке плодоовощной продукции. Техническая производительность составляет 500 килограммов в час.</p> <p>Конструктивно состоит из накопителя поворотного, трех аппаратов вакуумно-выпарных, бункеров загрузочных, эстакады, трех ванн передвижных, бункера для готовой продукции, тельфера электрического и комплекта электрического оборудования.</p> <p>Накопитель используется для размещения на нем четырех загрузочных бункеров с возможностью установки их в удобном для захвата тельфером положении. Накопитель выполняется как основание, закрепленное на фундаменте. Рама с четырьмя отделениями для бункеров, вращается на подшипниках. Через бункеры происходит загрузка подготовленных к варке ягод и плодов.</p> <p>Загрузочные бункеры выполняются из марок</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>коррозионно-стойкой стали. Они оснащаются откидной крышкой с замком и уплотнителем и траверсой для подъема.</p> <p>На эстакаде устанавливаются вакуум-выпарные аппараты. Для их обслуживания имеются лестница и ограждение. Варка продукта при использовании вакуума позволяет ускорить процесс приготовления, сохранить полезные качества и существенно экономить электроэнергию.</p> <p>Готовый продукт собирается в передвижную ванну. Ее корпус выполняется из марок нержавеющей стали. Ванна, установленная на каркасе, перемещается при помощи колес, обработанных резиной.</p> <p>Бункер для готового продукта предназначен для отделения проваренных плодов от сиропа и транспортировки их к дозирующему устройству.</p> <p>Установка изготавливается из марок коррозионно-стойкой стали, оборудуется разделительной решеткой, сливным краном и узлами для транспортировки и перегрузки продукта.</p> <p>6. Оборудование для обработки мяса и рыбы: классификация</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Классификация</p> <p>Для обработки мяса и рыбы применяются машины: мясорубки, мясорыхлители, фаршемешалки, рыбоочистительные и рыбобороздочные машины, котлетоформовочные, набивочные и разливные машины, для нарезки гастрономических товаров, костерезки.</p> <p>Машины для обработки мяса.</p> <p>Мясорубки</p> <p>Мясорубки и волчки предназначены для грубого измельчения сырья.</p> <p>На предприятиях широкое распространение получили мясорубки МИМ-82 производительностью 250 кг/ч и МИМ-105 производительностью 400 кг/ч.</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Мясорубка МИМ-82 является настольной машиной, состоящей из корпуса, камеры обработки, загрузочного устройства, шнека, рабочих органов, приводного механизма. Рабочая камера машины на внутренней поверхности имеет винтовые нарезки, которые улучшают подачу мяса и исключают вращение его вместе со шнеком. На верхней части корпуса находится загрузочное устройство с предохранительным кольцом, исключающее возможность доступа рук к шнеку, и толкатель.</p> <p>Мясорубка комплектуется тремя решетками с отверстиями 3, 5, 9 мм, подрезной решеткой и двумя двухсторонними ножами. В собранном виде ножи и решетки плотно прижаты друг к другу с помощью упорного кольца и нажимной гайки.</p> <p>Внутри рабочей камеры находится шнек с переменным шагом витков, который уменьшается в сторону режущего механизма. Благодаря такой конструкции однозаходного червяка-рабочего шнека – продукт уплотняется, что облегчает его резку ножами и продавливание сквозь решетки. В собранном виде ножи и решетки плотно прижаты друг к другу с помощью упорного кольца и нажимной гайки. Шнек служит для захватывания мяса и подачи его к ножам и решеткам. Установленные решетки остаются в рабочей камере неподвижными, а ножи вращаются вместе со шнеком.</p> <p>Первой устанавливается подрезная решетка, которая имеет три перемычки с заостренными кромками наружу. Вторым устанавливается двухсторонний нож, режущими кромками против часовой стрелки. Третьей устанавливается крупная решетка любой стороной. Далее устанавливают второй двухсторонний нож, мелкую решетку, упорное кольцо и нажимную гайку. Диаметр решеток</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>мясорубок 82; 105; 120; 160; 200 мм. Рабочие органы: ножи и решетки МИМ-105 аналогичны рабочим органам МИМ-82, только диаметр рабочей камеры (диаметр решетки) на 23 мм больше.</p> <p>В волчке 632-М производительностью 400 кг/ч камерой обработки служит цилиндрическая полость корпуса с направляющими ребрами и бороздками, улучшающими подачу продукта. Кроме того, они препятствуют прокручиванию продукта вместе с рабочим шнеком.</p> <p>Принцип действия мясорубок (волчков) одинаковый. Продукт, попадая в зону резания, т.е. между вращающимися крестовидными ножами и неподвижными решетками измельчается до степени, соответствующей диаметру отверстий последней решетки.</p> <p>Волчок МП-160 производительностью 3000 кг/ч диаметром режущего механизма 160 мм отличается от 632-М наличием в камере обработки двух параллельных шнеков: приемного и рабочего.</p> <p>Волчок К6-ФВЗП-200 имеет производительность 4500 кг/ч и диаметр режущего механизма 200 мм.</p> <p>Фаршемешалки и машины для рыхления мяса</p> <p>К машинам и механизмам мясного цеха относятся: мясорыхлитель МРМ-15 производительностью 1800 шт/ч, механизмы для рыхления мяса МРП11-1 (1500 шт/ч) и МС19-140 (1400 шт/ч); механизм для рыхления мяса для бефстроганов МБП11-1 (100 шт/ч); фаршемешалка МС8-150 и МВП11-1 (150 кг/ч); размолочный механизм МС 12-15 и механизм для измельчения хрупких продуктов МИП 11-1 (15 кг/ч); рыбоочистительная машина РО-1М и костерезка.</p> <p>Фаршемешалки предназначены для перемешивания фарша и его компонентов в однородную массу и насыщения ее</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>воздухом.</p> <p>Фаршемешалка МС-150 состоит из алюминиевого цилиндрического корпуса, отлитого заодно с загрузочным бункером. Внутри рабочей камеры вставляется вал, на котором находятся лопасти, установленные по углом 3000. При вращении рабочего вала лопасти равномерно перемешивают фарш с компонентами.</p> <p>В фаршесмесителе ФММ-300 месильное корыто емкостью 300 л имеет тепловую рубашку для подогрева продукта при его перемешивании. Внутри корыта расположены рабочие органы в виде двух Z-образных винтовых лопастей, которые вращаются с различными скоростями (67 и 57 об/мин) навстречу друг другу.</p> <p>В фаршесмесителе с отъемной дежой в процессе работы дежа непрерывно вращается вокруг оси нижнего червячного колеса, а кулачковая мешалка также вращается и обеспечивает равномерное перемешивание продукта.</p> <p>Двухлопастные фаршесмесители с опрокидывающейся дежой емкостью 340 и 650 л состоят из двух месильных лопастей, вращающихся навстречу одна другой с различными скоростями (47,6 и 37,4 об/мин) и двух приводов, первый из которых приводит в движение месильные лопасти, а второй – опрокидывает дежу.</p> <p>Мясорыхлительная машина МРМ-15 предназначена для рыхления поверхности ромштексов, шницелей и т.д. перед их обжаркой. Рабочими органами мясорыхлителя служат дисковые ножи-фрезы с дистанционными шайбами между ними, расположенные на валах и вращающиеся при работе один навстречу другому.</p> <p>В каретке установлены также две гребенки между фрезами, которые предохраняют от наматывания мяса на фрезы. Кусок мяса, проходя между фрезами, надрезается с двух</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>сторон зубьями, при этом происходит разрушение волокон и увеличение поверхности.</p> <p>Машины для обработки рыбы.</p> <p>Рыбоочистительные и рыбобороздочные машины</p> <p>Машина РО-1М предназначена для очистки рыбы от чешуи. Рабочий инструмент рыбоочистительной машины, скребок, изготовлен из ножевой нержавеющей стали в виде фрезы с продольными бороздками, заостренными с одной стороны.</p> <p>Для защиты от случайного прикосновения рук и разбрасывания чешуи вращающийся скребок имеет защитный кожух. Скребок приводится в движение посредством гибкого вала, состоящего из резинового шланга, внутри которого находится стальной трос.</p> <p>Существует оборудование для сортирования рыбы, для ориентации и загрузки рыб и рыбобороздочные машины.</p> <p>Если для сортирования рыбы используют сита, то это процесс механический. Сито является рабочим органом машины и представляет собой плоскость, выполненную из проволоки, нитей, пластин, а также подвижных и неподвижных стержней.</p> <p>Технические способы частичной ориентации рыбы различны. Наибольшее распространение получили наклонная, и особенно широко распространенная колеблющаяся плоскость.</p> <p>Частичное ориентирование рыбы, когда все они после ориентации располагаются головой вперед, достаточно для загрузки в нанизочные машины, например, в линии «Шпроты в масле». Для загрузки и работы рыбобороздочных машин нужна полная ориентация рыб. Например, все рыбы, расположенные головой вперед, должны лежать на спине или, наоборот, спиной вверх и, наконец, упираться рылом в какую-то планку.</p> <p>При разработке конструкций</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>рыборазделочных машин необходимо в будущем:</p> <p>1) Сократить номенклатуру названий за счет универсальности.</p> <p>2) Повысить производительность за счет механизации загрузки рыбы в кассеты рыборазделочных машин.</p> <p>Для этого необходима универсальная машина для разделки средних рыб.</p> <p>Универсальная машина типа Н2-ИРА-115 транспортерно-линейного типа производительностью до 120 рыб в минуту, длиной рыб 200–350 мм, предназначенная для разделки рыбы типа скумбрии, ставриды, тресковых, путассу, сардинеллы, аргентины, зубана и др. и устанавливается на суда промыслового флота и береговых рыбообрабатывающих предприятиях.</p> <p>Основные узлы: операционный транспортер, транспортер сопровождения голов, механизмы отрезания головы и подрезания прямой кишки, гидроголовка для удаления внутренностей, механизм дочистки внутренностей, механизм отрезания хвостового плавника, станина, привод, копиры и направляющие для управления работой лотков операционного транспортера, лотки сбора и отвода отходов из машины.</p> <p>Машина для разделки мелких рыб производительностью 500–1000 рыб в минуту.</p> <p>3) Надежность, простота, удобство в обслуживании, качество изготовления, качество обслуживания и т.д. Применение робототехники.</p> <p>4) Для мелких рыб размером 140–260 мм, разработана двухручьевая Н2-ИРА-110, производительностью 240 рыб в минуту с механизированной загрузкой.</p> <p>Машина Н2-ИРС производительностью 300 рыб в минуту. В морском исполнении расход воды в три раза больше.</p> <p>Машина Н2-ИРА-107 производительностью</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>120 рыб в минуту в береговом исполнении с малым расходом воды.</p> <p>Малогабаритная машина Н2-ИРА-125 для разделывания рыбы производительностью 20–80 рыб в минуту.</p> <p>Малогабаритная машина для отрезания головы, хвостового плавника и внутренностей.</p> <p>Машина для разделки кильки с загрузочным устройством производительностью 1000 рыб в минуту.</p> <p>Машины дозировочно-формовочные.</p> <p>Котлетоформовочные машины</p> <p>Котлетоформовочная машина МФК-2240 производительностью 2240 шт/час предназначена для формовки котлет и биточков. Она состоит из корпуса, формирующего стола с поршнями, бункеров для фарша и сухарей, привода, сбрасывателя и механизма регулирования. Рабочей камерой машины служит вращающийся формирующий стол, который имеет ячейки, в которых устанавливаются поршни.</p> <p>При вращении стола головки толкателей скользят по кольцевому копиру и заставляют поршни совершать вертикальное возвратно-поступательное движение.</p> <p>Над столом расположен бункер для фарша, внутри которого установлен лопастной винт, направляющий котлетную массу через отверстия в бункере к ячейкам формирующего стола.</p> <p>При включении машины ячейка формирующего стола проходит под бункер сухарей, при этом поршень опускается на 1,5 мм, и сухари заполняют свободный объем. При дальнейшем движении стола ячейки подходят под бункер для фарша, поршень опускается на глубину равную толщине котлет, и фарш заполняет ячейку.</p> <p>При дальнейшем повороте формирующего стола, поршень поднимается и выталкивает котлету на поверхность стола, а сбрасыватель сталкивает ее на разгрузочный</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>лоток.</p> <p>Машина для формования котлет МФК-2000 предназначена для дозирования котлетной массы или для тефтелей настольного изготовления.</p> <p>Рабочим инструментом машины является дисковый стол с ячейками, три ячейки диаметром 70 мм для формовки котлет и три пары (шесть) ячеек с диаметром 36 мм для тефтелей. Внутрь ячеек вставлены поршни, штоки которых опираются на копиры</p> <p>7. Оборудование для подготовки кондитерского сырья: назначение.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Оборудование для просеивания применяют с целью отделения примесей от сырья. Рабочими органами этих машин являются системы подвижных или неподвижных сит.</p> <p>Подвижные сита могут совершать возвратно-поступательное, вращательное и вибрационное движение. Возвратно-поступательное движение сит в горизонтальной или наклонной плоскости осуществляется кривошипно-шатунными эксцентриковыми или самобалансовыми механизмами.</p> <p>Для просеивания муки и сахара применяют машины с плоскими и барабанными ситами. Все механизмы просеивателя смонтированы на станине. Корпус установлен на упругих опорах. В него вставлена плоская горизонтальная рамка с ситом. Корпус получает возвратно-поступательное движение в горизонтальной плоскости от двух кривошипов через два шатуна.</p> <p>Сырье (муку или сахар) загружают через приемные отверстия, просеянный продукт удаляется через отводной канал. Просеивание происходит при относительном движении частиц по поверхности сита.</p> <p>На рис. показана конструктивная схема просеивателя с барабанными ситами. Этот тип просеивателя выполнен в виде ситового</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>пятигранного пирамидального барабана, укрепленного спицами на горизонтальном валу, расположенном в подшипниках качения.</p> <p>Грани барабана представляют собой съемные рамки, на которые натянуты сита. Рамки установлены и укреплены на каркасе барабана с помощью болтов с барашками. Вал и отводящий шнек приводятся во вращение от электродвигателя через червячный редуктор и цепные передачи.</p> <p>Продукт поступает через приемное отверстие и коротким шнеком перемещается внутрь медленно вращающегося барабана. Просеянный продукт рассекается на два потока щитками. Для отделения ферропримесей он проходит через магниты, подъемная сила которых не должна быть менее 12 кг, далее поступает в отводящий шнек и через выпускное отверстие направляется в производство.</p> <p>К типу просеивателя, основанного на вибрационном движении сита, относится малогабаритная машина МПМВ-300. Конструкция ее включает в себя корпус, сито, загрузочный бункер и электродвигатель с дебалансами. Корпус выполнен в виде цилиндра, разделенного горизонтальной перегородкой на две части. Сито имеет кольцеобразную форму. Загрузочный бункер устанавливают непосредственно под ситом.</p> <p>Корпус, сито и электродвигатель смонтированы на пружинной подвеске.</p> <p>Во время включения электродвигателя дебалансы, установленные на нем, создают колебания сита в горизонтальной и вертикальной плоскости. В результате такого действия сито совершает сложные пространственные колебания, обеспечивающие прохождение через него муки и дальнейшее продвижение ее к разгрузочному устройству.</p> <p>Наряду с просеивателями отечественного</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>производства широкое применение нашли малогабаритные машины зарубежных фирм (Германии, Италии, Швеции и др.).</p> <p>Тестомесильные машины по принципу действия подразделяют на машины периодического и непрерывного действия, по конструктивным признакам - на лопастные, пропеллерные, турбинные и роторные.</p> <p>Рабочий орган тестомесильных машин периодического действия имеет горизонтальное, вертикальное или сложное движение.</p> <p>На рис. приведена принципиальная схема конструкции тестомесильной машины с горизонтальным месильным валом.</p> <p>Машина состоит из следующих основных узлов: станины, емкости с месильным валом; крышки, сблокированной с пусковым устройством; механизма поворота емкости; привода.</p> <p>В емкости расположен горизонтальный вал с месильными лопастями. Емкость снабжена водяной рубашкой, позволяющей нагревать или охлаждать внутренние стенки емкости в зависимости от вида теста и частоты вращения вала месильных лопастей. Снаружи рубашка снабжена теплоизоляцией.</p> <p>Месильные лопасти крепят на валу, который вращается в подшипниках качения. Вал с месильными лопастями приводится во вращение от четырехскоростного электродвигателя. От этого электродвигателя через четырех ручьевую клиноременную передачу движение передается цилиндрическому редуктору с двухсторонним выходным валом. Каждый выход вала муфтой связан с промежуточным валом, вращающимся в подшипниках качения. От четырехрядной цепной передачи получает вращение месильный вал. Мука, сахар и жидкие компоненты для замеса теста подаются через горловину и патрубок в определенной последовательности.</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Для выхода воздуха, вытесняемого из емкости загружаемым продуктом, крышка снабжена патрубком, на который надевается рукавный фильтр.</p> <p>Для наблюдения за процессом замеса на крышке имеется откидной люк, который может быть использован для дозирования в незначительных количествах компонентов, входящих в рецептуру.</p> <p>Для контроля температуры воды в рубашке на стенке емкости устанавливают манометрический термометр. Температура воды не должна превышать 60 °С.</p> <p>Число оборотов вращения вала при замесе меняется автоматически, продолжительность работы его в каждом режиме устанавливают заранее на пульте управления.</p> <p>При окончании замеса теста включается электродвигатель механизма поворота емкости. Через червячный редуктор выдвигается шток, связанный с торцевой стенкой емкости шарниром, и емкость поворачивается против часовой стрелки вокруг оси месильного вала на 90°.</p> <p>По окончании поворота электродвигатель выключают с помощью концевых выключателей, установленных на станине. Тесто выгружают в подкатную дежу при вращении вала месильных лопастей с малым числом оборотов в направлении, противоположном вращению вала при замесе.</p> <p>Примером тестомесильной машины с вертикальным движением рабочего органа является МТИ-100. Эта машина предназначена для интенсивного замеса дрожжевого и пресного теста. Она состоит из основания, станины, трех сменных баков, тележки, двух приводных устройств (для перемешивания продуктов и подъема бака) и пульта управления. Рабочим органом в машине служит месильный ротор. Рабочая камера устанавливается на кронштейн,</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>который передвигается по вертикальным направляющим.</p> <p>Принцип работы машины заключается в том, что кронштейн, двигаясь вверх, подхватывает емкость за цапфы, снимая ее с тележки. Одновременно приводная головка с месительным рычагом опускается вниз и осуществляет тестомесильную операцию.</p> <p>На рис. приведен образец тестомесильной машины, в которой рабочий орган осуществляет сложное движение.</p> <p>Рабочий орган машины снабжен фигурной лопастью, которая описывает сложную пространственную фигуру. Дежа при замесе вращается на специальной платформе.</p> <p>Тестомесильная машина состоит из фундаментной плиты, станины, месильного органа, щитка дежи, платформы и электродвигателя.</p> <p>На фундаментной плите укреплены корпус машины и платформа вращения дежи. Одновременно плита служит для установки и закрепления на ней дежи при замесе. В корпусе размещены электродвигатель и червячный редуктор месильного устройства, который конструктивно связан с диском червячного колеса. Редуктор месильного устройства включается в работу с помощью рукоятки.</p> <p>Платформа для вращения дежи приводится в действие от электродвигателя и второго червячного редуктора. Механизм вращения платформы включается муфтой также с помощью рукоятки.</p> <p>Дежа состоит из чана и каретки с двумя ходовыми колесами и одним рулевым колесом. Чан дежи вращается вокруг своей оси с помощью вала. В нижней части вала укреплен фигурный выступ, благодаря чему во время работы машины деже передается вращательное движение.</p> <p>Отечественная промышленность выпускает большое многообразие моделей тестомесильных машин: МТ-20М; МТ-40М;</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>МТВК-130; ТМ-63; ОН-199А; МТ-70; Л4-ХТВ; А2-Т2-64 и др.</p> <p>Для всех видов общественного питания (пекарен и кондитерских цехов при супермаркетах, ресторанов, кафе, точек быстрого питания «фаст фуд» и т. п.) выпускают малогабаритные, надежные в работе и современного дизайна тестомесильные машины «Восход МТУ-50»; «Прима-40»; «Прима-160»; многофункциональный автомат кухонный МАК и др.</p> <p>Машина тестомесильная вакуумная ТД-1 предназначена для деления теста на равные порции по объемному принципу.</p> <p>Главным отличием данного тестоделителя от других типов машин является принцип вакуумного всасывания тестовой массы в цилиндр тестоделительного барабана. Это практически исключает перетирание, уплотнение теста, сохраняет его структуру, что позволяет получать изделия высокого качества, не отличающиеся от изделий с ручной разделкой теста.</p> <p>Тестоделитель состоит из станины, привода с электродвигателем, транспортера, тестоделительного барабана с плитой, механизма регулирования массы тестовых заготовок (0,15 ... 0,80 кг), механизма регулирования производительности, системы принудительной смазки с маслососом, загрузочного бункера, мукопосыпателя. Машина установлена на катки.</p> <p>Загружаемое в бункер машины тесто (при помощи дежеподъемоопрокидывателя или вручную) под собственной тяжестью и с помощью разрежения, создаваемого в цилиндре тестоделительного барабана ходом поршня, затягивается в образовавшуюся полость. При повороте барабана тесто срезается о поверхность плиты. При дальнейшем повороте барабана срезанная порция теста выталкивается поршнем на</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>транспортёр.</p> <p>Для предотвращения налипания теста на ленту транспортера заготовка теста, вытолкнутая поршнем, посыпается мукой из мукопосыпателя, проходит предварительную закатку сеткой, установленной над лентой транспортера. Далее транспортёр подает тестовую заготовку на тестоокруглитель или на разделочный стол.</p> <p>Машина имеет принудительную систему смазки режущих и трущихся поверхностей плиты, поршня и тестоделительного барабана.</p> <p>Для придания кускам теста формы шара их обкатывают между вращающейся поверхностью и поверхностью неподвижного желоба тестоокруглительной машины. Несущим рабочим органом тестоокруглительной машины является вращающаяся коническая чаша, а формирующим органом - неподвижный спиральный желоб, расположенный над внутренней поверхностью конической чаши. На рис. представлена принципиальная схема конструкции тестоокруглительной машины.</p> <p>Основными частями тестоокруглительной машины являются станина, стойка, коническая чаша, спиральный желоб и приводной механизм. Чаша имеет рифленую внутреннюю поверхность и насажена на неподвижно закрепленную стойку. Вращение чаши осуществляется от электродвигателя через цепную передачу и коническую зубчатую передачу. Куски теста с транспортера тестоделительной машины падают в приемную воронку, округленные куски передаются на дальнейшую обработку по наклонному спуску. Для предотвращения прилипания кусков теста над наклонным спуском установлен мукопосыпатель, который приводится в движение от пальца звездочки через тягу и кривошип.</p> <p>Спиральный желоб укреплен на неподвижной стойке. Взаимное</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>расположение желоба и внутренней поверхности конической чаши регулируют винтами.</p> <p>Конус и желоба машины, а также сами тестовые заготовки в процессе округления обдуваются теплым воздухом. На выходе из машины округленная заготовка посыпается мукой и далее направляется на последующие технологические операции.</p> <p>Машина тестозакаточная предназначена для формирования из шарообразных тестовых заготовок полуфабрикатов цилиндрической формы.</p> <p>Поступающие в воронку тестовые заготовки раскатываются предварительно верхней, а затем нижней парой роликов в блин толщиной 6 ... 20 мм (в зависимости от массы), который ложится на ленту конвейера. Блин при помощи гибкой металлической ленты сворачивается в рулон и поступает в щель между закаточной плитой и лентой конвейера, где окончательно формируется заготовка необходимого диаметра.</p> <p>Для формования мучных кондитерских изделий из всех видов теста - текучего, жидкого, бисквитного, взбитого типа эклерного, а также твердого плотного песочного и миндального - применяют тестоотсадочные машины.</p> <p>На предприятиях используют различные типы отсадочных машин отечественного и импортного производства, но их работа основана на одном и том же принципе.</p> <p>Отсадка изделий заключается в том, что в рабочей камере создают давление, в результате которого определенная по массе и форме порция теста выдавливается через насадки на приемную поверхность. Давление в рабочей камере создается вращающимися валками, шнеками или поршнями, движущимися возвратно-поступательно в горизонтальной или вертикальной плоскостях.</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>На рис. показан общий вид тестоотсадочных машин МТК-50М и МТК-300 для выработки овсяного печенья, курабье, пряников, различных видов песочного печенья.</p> <p>Для получения мучных заготовок определенной конфигурации прежде всего кусок теста надо превратить в ленту необходимой толщины. Эту операцию осуществляют на тестораскаточных машинах -ламинаторах.</p> <p>Рабочими органами машины являются два горизонтальных валка, расположенных один над другим. Валки вращаются, захватывают куски теста, обжимают их и выдают в виде тестовой ленты, толщина которой соответствует зазору между валками. Нижний валок вращается в подшипниках, неподвижно закрепленных на станине, верхний валок - в подшипниках, которые могут двигаться в вертикальных направляющих станины при помощи штурвала и механизма перемешивания. При изменении высоты верхнего валка соответственно изменяется зазор между валками и, следовательно, толщина тестовой ленты. По обе стороны раскатывающих валков расположены столы с ленточными транспортерами, один из которых подает тесто в валки, а другой принимает его.</p> <p>Машину снабжают реверсивным приводом для изменения направления движения всех рабочих органов машины.</p> <p>Кусок теста (15 ... 20 кг) укладывают вначале на один транспортер, например на левый, подающий тесто в валки, а правый соответственно будет принимать тесто из валков. Полученную толстую ленту складывают в несколько слоев и многослойный кусок теста поворачивают на транспортере под углом 90°. После этого опускают верхний валок, уменьшая зазор между валками. Дают машине обратный реверсивный ход. Правый транспортер подает тесто к валкам, а левый - принимает</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>прокатную тестовую ленту. Эта операция повторяется несколько раз с последовательным уменьшением толщины тестовой ленты. В конце процесса получается тонкая лента слоистой структуры.</p> <p>Для предупреждения травматизма машина снабжена ограждением валков, которое заблокировано с электродвигателем. При открытом ограждении машина не включается.</p> <p>На рис. приведена машина для раскатки теста МРТ-60М производительностью 60 кг/ч с номинальной мощностью 0,55 кВт.</p> <p>Для раскатки круглого теста, используемого для приготовления чебуреков, пельменей, вареников, используют тестораскаточную машину МТР-32.</p> <p>Диапазон регулирования толщины теста составляет 0,8 ... 6,0 мм. Потребляемая мощность 0,55 кВт.</p> <p>Технология производства отдельных видов пищевой продукции требует включения операции по измельчению и протирки сырья.</p> <p>Для получения из сахара-песка сахарной пудры применяют молотковую или штифтовую дробилки. На рис. показана молотковая дробилка.</p> <p>В молотковых дробилках продукт разрушается в результате ударов по нему стальных молотков, ударов частиц о кожу дробилки и вследствие истирания их о штампованное сито, которое является частью кожуха дробилки.</p> <p>Дробилку устанавливают на стол. Электродвигатель через клиноременную передачу приводит в движение ротор и питающее устройство. Для удаления воздуха из дробилки предусмотрен матерчатый фильтр. Для сахарной пудры под столом помещают передвижную емкость. Молотки на осях радиально закреплены на роторе. Ротор помещен внутри корпуса, верхняя часть которого имеет рельефную</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>полукруглую поверхность, которую называют отбойной плитой. В нижней части, заканчивающейся разгрузочным патрубком, закреплена легко снимаемая металлическая сетка с отверстиями 0,5 мм. Сахарный песок подается через боковой патрубок питающим двухзаходным шнеком, приводимым в движение от электродвигателя через червячную передачу. В загрузочной воронке помещены шибер, регулирующий подачу сахарного песка в рабочую зону, предохранительная решетка, сетка с отверстиями 3 мм, которая препятствует попаданию крупных кусков сахара и посторонних предметов в молотковую зону машины.</p> <p>Шнек равномерно подает сахарный песок под быстро вращающиеся молотки, которые разбивают кристаллы сахара и с большой силой отбрасывают частицы на поверхность отбойной плиты. Отброшенные ею частицы опять попадают под воздействие молотков. Процесс измельчения повторяется. Сахарная пудра вместе с воздушным потоком, образующимся при быстром вращении ротора, проходит через отверстия сита и накапливается в передвижной емкости. После ее заполнения перекрывают шибер и емкость заменяют новой. Перед поступлением сахарного песка в дробилку он проходит через магнитный сепаратор для отделения возможной ферропримеси. Машину снабжают взрыворазрядителями.</p> <p>Для дробления орехов, очищенных от скорлупы, используют валковую дробилку. Дробилка состоит из рамы, привода, вентилятора, камеры дробления, воздуховода.</p> <p>Привод включает в себя двигатель мощностью 2,2 кВт, червячный редуктор. Зубчатая передача, установленная на валах валков, обеспечивает встречное вращение. Валки имеют насечку глубиной 2 мм. В верхней части камеры дробления находится</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

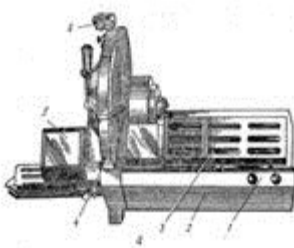
|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>загрузочный бункер, в нижней - камера для отделения легкой кожуры ядер. Выпускное отверстие закрывается шиберной заслонкой. Вентилятор через воздухопровод направляет воздух в камеру отделения семенной оболочки. Для уменьшения напора на воздуховоде выполнена перфорация. Раздробленные ядра самотеком поступают в камеру, где потоком воздуха легкая оболочка удаляется по воздуховоду, а орех падает в специальную емкость.</p> <p>Для измельчения сыпучего пищевого сырья (зерна, крупы, сухих овощей, фруктов, пряностей, сахара и др.) отечественная промышленность выпускает малогабаритные универсальные машины типа Велес - ММС1, МИШО-40, УМ24А, а также съемные механизмы, входящие в комплект универсальных приводов.</p> <p>Для контрольной протирки фруктово-ягодного и другого жидкого сырья и полуфабрикатов применяют оборудование для протирки. Для производства мучных кондитерских изделий используют универсальную протирочную машину</p> <p>В корпусе машины размещен неподвижный сетчатый барабан, внутри которого проходит приводной вал. На приводном валу расположены шнек для подачи продукта внутрь барабана, лопатки для его дробления и два била для протирки продукта сквозь сетчатый барабан.</p> <p>Перерабатываемый продукт загружается в воронку и шнеком перемещается к лопаткам. Вращающимися лопатками продукт измельчается в тестообразную массу, которая под воздействием центробежной силы и бил протирается сквозь ячейки сита и поступает в сборный бункер.</p> <p>Для интенсификации технологического процесса получения полуфабриката для различного вида мучных кондитерских изделий применяют взбивальные машины. На пищевых предприятиях используют</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>машины различных марок как отечественного, так и зарубежного производства.</p> <p>Для приготовления бисквитного теста применяют машину РЗ-ХВА, в которой замес осуществляют под давлением, что значительно снижает продолжительность сбивания.</p> <p>Сжатый воздух подается в рабочую емкость от компрессорного агрегата типа ХКС-2М со встроенным ресивером через трубопровод, на котором смонтирован манометр, контролирующий давление.</p> <p>Мука из расположенного над машиной автомукомера и темперированная смесь из сахара и меланжа поступают в емкость через загрузочный люк. После загрузки люк герметично закрывается крышкой. Для равномерного смешивания загруженного сырья включается привод вала и в емкость впускается воздух. Внутри емкости на горизонтальном валу смонтирована крестообразная мешалка, приводимая в движение от электродвигателя через ременную передачу. Продолжительность замеса порции бисквитного теста</p> <p>Крышка люка заблокирована с электродвигателем через конечный выключатель.</p> <p>Взбивальная машина МВ-60 (рис.) предназначена для приготовления кремов, майонезов, муссов, замесов жидких видов теста и других смесей в кондитерских цехах предприятий общественного питания.</p> <p>Машина состоит из следующих узлов: плиты, станины, коробки скоростей, тележки, бачка с тремя сбивателями. В станине размещены механизм подъема бачка и электрооборудование. Вместе со станиной отлиты направляющие, по которым перемещается кронштейн, несущий на себе бачок. Бачок крепится на кронштейне с помощью штырей и упора.</p> <p>Для регулирования зазора между бачком и</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>взбивателем на кронштейне сверху имеется винтовой упор. Подъем и опускание кронштейна с бачком осуществляются при вращении рукоятки. Закрепляют бачок в рабочем положении фиксирующим устройством.</p> <p>Коробка скоростей служит для передачи вращения от электродвигателя к взбивателю и для изменения частоты его вращения. Она состоит из чугунного корпуса, верхнего вала, шестерни и нижнего шлицевого вала с насаженным на него блоком шестерен. К фланцу чугунного корпуса крепится электродвигатель. На его вал насажена шестерня, передающая вращение через коническое колесо на вертикальный вал, от которого через планетарную передачу получает сложное планетарное движение взбиватель. Взбиватель крепят в приливе нижней крышки бачка. Последняя, получая вращение от конического колеса, вращает рабочий валик и шестерню, которая обкатывается вокруг солнечного колеса. Таким образом взбиватель получает сложное вращение вокруг собственной оси и оси бачка.</p> <p>Тележка служит для транспортирования бачка с готовым полуфабрикатом к месту его дальнейшей обработки.</p> <p>Машины МФИТ-1 и МФИТ-2 предназначены для производства фигурных изделий из теста соответственно без начинки и с начинкой.</p> <p>Машина МФИТ-1 состоит из следующих основных узлов: станины; приводов смесительного бункера и экструдера; смесительного бункера с мешалкой; бункера экструдера с мешалкой; экструдера; отрезных ножей.</p> <p>Экструдер представляет собой цилиндрическую камеру с вращающимся шнеком, закрытую с торцевой части сменными матрицами с фильерами. Матрицы позволяют получать изделия</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>любой конфигурации, в том числе две тестовые ленты при работе машины МФИТ-1 совместно с машиной МФИТ-2.</p> <p>Начинку (фарш, творог, повидло) загружают в бункер машины МФИТ-2, в нижней части которого находится устройство в виде рожка с двумя окнами.. Через них начинка закладывается между тестовыми лентами. Начинка подается определенной дозой поршнем, который перемещается по рейкам бункера.</p> <p>После закладки начинки тестовые ленты склеиваются при прохождении между формирующими валками.</p> <p>Машины МФИТ-5 и МФИТ-15 совмещают функции производства фигурных изделий из теста без начинки и с начинкой.</p> <p>Она состоит из станины, головки, механизма струнной резки, цепного транспортера, электрошкафа и пульта управления.</p> <p>В станине расположены два независимых регулируемых привода, которые приводят в движение рифленые вальцы, механизм струнной резки и цепной конвейер.</p> <p>Внутри головки размещены два вальца, к нижней ее части крепятся сменные матрицы с накладками, которые имеют отверстия различной конфигурации в зависимости от формы тестовых заготовок.</p> <p>Загружаемое в бункер головки тесто подается рифлеными вальцами к матрицам и продавливается через отверстия насадок в виде жгута. Закрепленная в струнодержателях струна периодически проходит у торцов насадок и разрезает жгуты теста на отдельные заготовки, которые укладываются на подаваемые конвейером противни или непосредственно на ленточный под печи (А2-ШФЗ-01).</p> <p>Производительность машины и развес заготовок можно регулировать регулирующим устройством соответствующего привода.</p> <p>На пульте управления расположен пакетный</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>выключатель для подачи напряжения на силовые цепи, цепи управления, а также на кнопки «Пуск» и «Стоп» приводов</p> <p><b>8. Оборудование для нарезки хлеба и гастрономических товаров: назначение</b></p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Машины для нарезки хлеба. Общая характеристика. Устройство, принцип действия, правила эксплуатации МРХ-200. Машины для нарезки гастрономических товаров МРГ-300, слайсер. Ручной делитель масла РДМ-5.</p> <p>МРХ-200 - машина резки хлеба, 200-диаметр дискового ножа, производительность 45 резов в минуту. Хлеборезки предназначены для нарезки хлеба ломтиками различной толщины от 5 до 20 мм. Бывают с дисковым ножом (диаметр 180-200 мм) и струнные хлеборезки. Хлеборезки опасны по технике безопасности. Они устанавливаются в отдельных помещениях, которые закрывают на ключ и к их эксплуатации подпускают лиц прошедших инструктаж, и технический минимум.</p> <div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="margin-left: 20px;"> <p>Основные части</p> <p>Кнопочная станция</p> <p>Корпус</p> <p>Загрузочный лоток</p> <p>Рабочая камера</p> <p>Разгрузочный лоток</p> <p>Заточное устройство</p> <p>Цепная передача</p> <p>Дисковый нож</p> <p>Ремённая передача</p> <p>Электродвигатель</p> <p>Стопорное устройство</p> <p>Регулировочный механизм</p> <p>Каретка</p> <p>Вилка</p> <p>Противовес</p> <p>Ручка для заточки ножа</p> </div> </div> <p>Машина настольного типа с индивидуальным приводом. Состоит из основания, на котором смонтированы</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>рабочая камера 1, в виде пустотелого диска по обе стороны которого имеются загрузочный и разгрузочные лотки, закрытые предохранительными решетками связанные с блокировкой отключения. Рабочим органом машины является дисковый нож. Во время работы нож совершает планетарное движения от электродвигателя с тормозным устройством, через клино-ременную, цепную передачи и противовес. Для заточки ножа имеется ручка с помощью которой нож вращается при отключенной машине.</p> <p>На загрузочном лотке смонтирована вилка с кареткой для крепления хлеба, во время работы каретка с хлебом совершает шаговые движения в сторону ножа; длина шага (толщина кусочка) регулируется с помощью регулировочного механизма, который выведен на боковую сторону рабочей камеры.</p> <p>В конце загрузочного лотка установлен микровыключатель для остановке электродвигателя после нарезки хлеба. Машина включается в работу через кнопочную станцию и штепсельный разъем.</p> <div data-bbox="767 1285 1054 1547" data-label="Image"> </div> <p>1 - основание<br/>2,3 – загрузочный и разгрузочный лотки<br/>4 - рабочая камера<br/>5 - регулировочное устройство<br/>6 - ручка для заточки ножа<br/>7 - кнопочная станция</p> <p>Принцип действия: булку хлеба закрепляют вилкой в каретке, устанавливают толщину ломтиков; опускают предохранительную решетку и включают машину в работу. Каретка с хлебом движется в сторону ножа, в тот момент когда нож режет хлеб каретка стоит, когда нож находится в крайне</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                      |                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                               |                        |                                                      |                        |                           |                                       |                      |                                       |                           |                                      |                                  |                                           |
|--------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|------------------------|------------------------------------------------------|------------------------|---------------------------|---------------------------------------|----------------------|---------------------------------------|---------------------------|--------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------------|
|                                      |                                       | <p>верхнем положении, каретка делает шаг равный толщине ломтика. По окончании нарезки машина автоматически отключается. Поднимают решетку и вручную отводят каретку в исходное положение.</p> <p>Для заточки ножа: машину отключают, когда нож находится в крайне верхнем положении, его край виден в верхней части рабочей камере, устанавливают заточное устройство так, чтобы нож находился между двумя точильными дисками. Отключают машину через штепсельный разъем и вручную с помощью ручки проворачивают нож.</p> <p>Для очистки ножа от крошек: в верхней части рабочей камере имеются скребки с кнопками. Прокручивая нож вручную нажимают на кнопки, скребки прижимаются к ножу и очищают его от крошек.</p> <p>Правила эксплуатации:</p> <p>Перед работой: проверяют санитарное, техническое состояние хлеборезки, заземление, остроту ножа (полоской бумаги). Подготавливают продукт для нарезки. Хлеб более 1 кг разрезают пополам. Готовят подносы под нарезанный хлеб.</p> <p>Во время работы: устанавливают толщину нарезки, следят за качеством нарезки и отводят каретку в исходное положение после нарезки.</p> <p>Строго воспрещается: во время работы поправлять нож и очищать его от крошек.</p> <p>Проблемные ситуации</p> <table> <tr> <td>Не качественная нарезка хлеба</td><td>Затупился дисковый нож</td><td>Отключить, очистить дисковый нож от крошек, заточить</td></tr> <tr> <td>Заклинило дисковый нож</td><td>Попал посторонний предмет</td><td>Отключить, разобрать, удалить предмет</td></tr> <tr> <td>Кусочки хлеба кривые</td><td>Плохо закреплен хлеб вилкой в каретке</td><td>Отключить, закрепить хлеб</td></tr> <tr> <td>Масса кусочка не соответствует норме</td><td>Не верно установлен а регулирово</td><td>Правильно установить регулировочную гайку</td></tr> </table> | Не качественная нарезка хлеба | Затупился дисковый нож | Отключить, очистить дисковый нож от крошек, заточить | Заклинило дисковый нож | Попал посторонний предмет | Отключить, разобрать, удалить предмет | Кусочки хлеба кривые | Плохо закреплен хлеб вилкой в каретке | Отключить, закрепить хлеб | Масса кусочка не соответствует норме | Не верно установлен а регулирово | Правильно установить регулировочную гайку |
| Не качественная нарезка хлеба        | Затупился дисковый нож                | Отключить, очистить дисковый нож от крошек, заточить                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                               |                        |                                                      |                        |                           |                                       |                      |                                       |                           |                                      |                                  |                                           |
| Заклинило дисковый нож               | Попал посторонний предмет             | Отключить, разобрать, удалить предмет                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                               |                        |                                                      |                        |                           |                                       |                      |                                       |                           |                                      |                                  |                                           |
| Кусочки хлеба кривые                 | Плохо закреплен хлеб вилкой в каретке | Отключить, закрепить хлеб                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                               |                        |                                                      |                        |                           |                                       |                      |                                       |                           |                                      |                                  |                                           |
| Масса кусочка не соответствует норме | Не верно установлен а регулирово      | Правильно установить регулировочную гайку                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                               |                        |                                                      |                        |                           |                                       |                      |                                       |                           |                                      |                                  |                                           |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>чая гайка</p> <p>Перегрев двигателя Долгая работа Отключить, охладить</p> <p>После работы: отключают от сети через штепсельный разъем, у электродвигателя срабатывает тормозное движение. Проводят санитарно-техническую обработку</p> <p><b>9. Классификация теплового оборудования</b></p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Тепловое оборудование для обработки продуктов классифицируется по следующим основным признакам: способу обогрева, технологическому назначению, источникам тепла.</p> <p>По способу обогрева оборудование делится на оборудование с непосредственным и косвенным обогревом. Непосредственный обогрев - это передача тепла через разделительную стенку(плитка, кипятильник). Косвенный обогрев - это передача тепла через промежуточную среду(пароводяная рубашка котла). По технологическому назначению тепловое оборудование делится на универсальное(эл.плита) и специализированные(кофеварка, пекарский шкаф).</p> <p>По источникам тепла тепловое оборудование делится на электрическое, газовое, огневое и паровое.</p> <p>По степени автоматизации тепловые аппараты подразделяются на неавтоматизированные, контроль за которыми осуществляет обслуживающий работник, и автоматизированные, где контроль за безопасной работой и режимом тепловой обработки обеспечивает сам тепловой аппарат при помощи приборов автоматики.</p> <p>На предприятиях общественного питания тепловое оборудование может использоваться как несекционное или секционное, модулированное.</p> <p>Несекционное оборудование, это</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>оборудование, которое различно по габаритам, конструктивному исполнению и архитектурному оформлению. Такое оборудование предназначено только для индивидуальной установки и работы с ним, без учета блокировки с другими видами оборудования. Несекционное оборудование для своей установки требует значительных производственных площадей, т.к. обслуживание такого оборудования осуществляется со всех сторон.</p> <p>В настоящее время промышленность осваивает серийное производство секционного модулированного оборудования, применение которого целесообразно на больших предприятиях общественного питания. Преимущество секционного модулированного оборудования в том, что выпускается оно в виде отдельных секций, из которых можно комплектовать различные технологические линии. Секционное модулированное оборудование имеет единые размеры по длине, ширине и высоте. Такое оборудование устанавливается линейно по периметру или по центру помещения и установленная секция способствует повышению производительности труда и общей культуре на производстве.</p> <p>На все виды тепловых аппаратов разработаны и утверждены ГОСТы, которые являются обязательными для всех заводов и предприятий, связанных с выпуском или эксплуатацией оборудования.</p> <p>ГОСТ указывает сведения аппарата: наименование, индексацию, параметры, требования ТБ, БТ и производственной санитарии, комплектность, а также требования к транспортировке, упаковке и хранению.</p> <p>Все тепловые аппараты имеют буквенно-цифровую индексацию, первая буква которой соответствует наименованию группы, к которой относится данный</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>тепловой аппарат. Например: котел-К, шкаф - Ш, плита - П и т.д. Вторая буква - наименованию вида оборудования: пищеварочные - П, непрерывного действия - Н и т.д. Третья буква - наименование теплоносителя: электрические -Э, газовые -Г и т.д. Цифрами обозначают основные параметры теплового оборудования. Например: КПП -160 -котел пищеварочный, паровой, вместимостью 160 литров.</p> <p><b>10.Виды электронагревательных элементов</b></p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>В настоящее время в современном хозяйстве находят широкое применение разнообразные нагревательные приборы. Главной частью любого такого агрегата является нагревательный элемент, который производят из различных сплавов, обладающих достаточно высоким удельным сопротивлением.</p> <p>Все нагревательные элементы делят на три вида:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- закрытые;</li> <li>- открытые;</li> <li>- герметичные.</li> </ul> <p>Самые популярные и, конечно же, хорошо востребованные - это герметичные трубчатые нагревательные элементы, которые называют просто - ТЭН. Современные производители на данный момент времени предлагают электронагреватели, длина которых достигает шести метров, а диаметр варьируется от десяти до шестнадцати миллиметров. Нагревательный элемент или ТЭН - это тоненькая металлическая трубка, внутри неё находится спираль, изготовленная из проволоки с достаточно высоким удельным сопротивлением. Концы проволочной спирали соединены друг с другом, как и контактные стержни. Между самой трубкой и контактным стержнем находится специальный изолятор. С внешней стороны смонтированы клеммы.</p> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>Немного истории: первый ТЭН изобрели в 1859 году в Америке. Изначально они выглядели как обыкновенная железная проволока, которая изолирована от наружной металлической трубы специальным диэлектриком. Спустя приблизительно пятьдесят лет, электрические ТЭНы стали применять в качестве деталей бытового электрооборудования. Современные ТЭНы очень сильно отличаются от своих братьев - предшественников.</p> <p>Нагревательные элементы в настоящее время применяются в самых различных областях. Это:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обогрев промышленных зданий и жилых и нежилых помещений, а так же и строительных конструкций;</li> <li>- обогревание помещений в том случае, когда предъявляются повышенные требования к противопожарной безопасности;</li> <li>- обогрев цистерн, трубопроводов, баллонов, котлов и различных других объектов в химической и, конечно, пищевой промышленности;</li> <li>- использование в ювелирной и медицинской областях;</li> <li>- отверждение бетонов;</li> <li>- для местностей с холодными климатическими условиями - прогрев двигателей, перед их запуском.</li> </ul> <p>По назначению весь ассортимент электрических трубчатых нагревательных элементов можно разделить на следующие виды:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- для нагрева металлов;</li> <li>- для нагрева воздуха;</li> <li>- для нагрева жидкостей.</li> </ul> <p>Нагревательные элементы производят из нержавеющей стали или из разнообразных чёрных металлов</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания                    | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Собеседование    | Не аттестован (Не удовлетворительно) | Оценку «неудовлетворительно» заслуживает студент, не усвоивший основного содержания материала, не умеющий систематизировать информацию, делать необходимые выводы, четко и грамотно отвечать на заданные вопросы, демонстрирующий низкий уровень овладения необходимыми компетенциями. |
|                  | Низкий (Удовлетворительно)           | Оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знания только основного материала, но не усвоивший детали, допускающий ошибки принципиального характера, демонстрирующий не до конца сформированные компетенции, умения систематизировать материал и делать выводы.       |
|                  | Средний (Хорошо)                     | Оценку «хорошо» заслуживает студент, проявивший полное знание программного материала, демонстрирующий сформированные на достаточном уровне умения и навыки, указанные в программе компетенции, допускающий не принципиальные неточности при изложении ответа на вопросы.               |
|                  | Высокий (Отлично)                    | Оценку «отлично» заслуживает студент, твердо знающий программный материал, системно и грамотно излагающий его, демонстрирующий необходимый уровень компетенций, четкие, сжатые ответы на дополнительные вопросы, свободно владеющий понятийным аппаратом.                              |

### Тестовые задания

|         |         |                  |
|---------|---------|------------------|
| Оценива | Оценива | Тестовые вопросы |
|---------|---------|------------------|

| емая<br>компете<br>нция                                    | емый<br>индикат<br>ор |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|------------------------------------------------------------|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ОК 1,<br>ОК 2,<br>ОК 3,<br>ОК 4,<br>ОК 5,<br>ОК 6,<br>ОК 7 |                       | <p><b>Задание 1.</b></p> <p>Последовательность сборки мясорубки:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Включите мясорубку, возьмите необходимое для мола количество мяса, и поместите в трубу</li><li>2. мясорубки.</li><li>3. Вставить шнек, нож и решетку, закрутите гайку мясорубки.</li><li>4. Если выход мяса осуществляется слишком медленно, можно воспользоваться толкателем (никогда не подавайте мясо в трубу пальцами)</li><li>5. Установить на место рабочую камеру мясорубки, при помощи фиксатора закрепите ее в надежном положении.</li><li>6. Произвести пробный запуск.</li></ol> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td>4</td><td>2</td><td>5</td><td>1</td><td>3</td></tr></table> <p><b>Задание 2.</b></p> <p>Мелкий ремонт мясорубки:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Затупился нож, следует наточить его или сменить на новый.</li><li>2. При повышенном шуме в редукторе, оборудование необходимо обесточить. Осмотрите, не попала ли внутрь кость, жила или хрящ; или нож и решетка сильно зажаты гайкой.</li><li>3. Забилась решетка, следует прочистить.</li><li>4. Если промолотое мясо имеет кашеобразную консистенцию, причиной этого может быть следующее:</li><li>5. Слишком свободно привинчен диск на выходном отверстии, поэтому нож и решетка соединены неплотно;</li></ol> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr></table> | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 4 | 2 | 5 | 1 | 3 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1                                                          | 2                     | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 4 | 5 |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                                            |                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1                                                          | 2                     | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 4 | 5 |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 4                                                          | 2                     | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 1 | 3 |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1                                                          | 2                     | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 4 | 5 |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| <b>Правильный ответ:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 2 | 3 | 4 | 5 |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 4 | 1 | 5 | 3 |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| <p><i>Задание 3.</i></p> <p>Уход и обслуживание мясорубки:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Один раз в год замена смазки производится путем открытия отверстия для масла на верхней части блока двигателя.</li> <li>2. При обнаружении неполадок в работе мясорубки, не следует разбирать ее и пытаться устранить неполадки самостоятельно. Всегда обращайтесь к специалистам по ремонту и обслуживанию данного оборудования</li> <li>3. Шнур источника питания должен плотно соединяться с прибором и розеткой. Необходимо иметь надежное заземление.</li> <li>4. После завершения рабочего процесса, разберите мясорубку, промойте все детали теплой водой, протрите насухо, соберите мясорубку для следующего применения.</li> <li>5. Мясорубка должна работать только в соответствии с правильным направлением вращения оси, в противном случае могут возникнуть неполадки и поломка прибора.</li> </ol> <p>Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:</p> <table> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr> </table> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <table> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr> <tr> <td>4</td><td>3</td><td>5</td><td>1</td><td>2</td></tr> </table> <p><i>Задание 4.</i></p> <p>Укажите цифрами необходимую последовательность операций при переводе работающей печи на более низкую температуру нагрева.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Перевести лимб терморегулятора на более низкую температуру</li> <li>2. Выключить ТЭНы.</li> <li>3. Включить ТЭНы.</li> <li>4. Дать остыть печи до необходимой температуры.</li> </ol> |   |   |   |   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |  |  |  |  |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 1 | 2 |
| 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 2 | 3 | 4 | 5 |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 2 | 3 | 4 | 5 |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 3 | 5 | 1 | 2 |   |   |   |   |   |  |  |  |  |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 2 | 4 | 1 | 3 |

*Задание 5.*

Укажите цифрами необходимую последовательность операций для безопасной эксплуатации электросковороды.

1. Включение в работу.
2. Контроль за работой.
3. Осмотр сковороды
4. Выключение сковороды.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 3 | 1 | 2 | 4 |

*Задание 6.*

Выстройте правильную цепочку по окончании работы мармита:

1. Мармит обестачивают
2. Мармит отключают
3. Производят санитарную обработку

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 3 | 2 | 1 |

*Задание 7.* Последовательность сборки деталей мясорубки на палец шнека?

1. Решетка  $d = 9$  мм

2. Подрезной нож
3. Двухсторонний нож
4. Прижимное кольцо
5. Зажимная гайка
6. Двухсторонний нож
7. Решетка  $d = 3$  мм.

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|   |   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 6 | 7 | 2 | 3 | 1 | 4 | 5 |

*Задание 8.* Последовательность операций при эксплуатации электрической сковороды

1. Загорание лампы «нагрев»
2. Переключение температурного режима
3. Контроль за работой
4. Проверить санитарно – техническое состояние
5. Налить необходимое количество жира
6. Закладывать продукт
7. Включить в работу на полную мощность
8. Выключить аппарат

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 4 | 5 | 7 | 1 | 6 | 2 | 3 | 8 |

*Задание 9.* Последовательность включения нагрева электрической плиты перед началом работы:

1. Включаем на «сильный» нагрев
  2. Включаем на «слабый» или «средний» нагрев
- Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
|   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 2 | 1 |

**Задание 10.** Последовательность первичной обработки овощей:

1. Сульфитация
2. Сортировка
3. Водоочистка
4. Калибровка
5. Измельчение
6. Мытье
7. Очистка

Запишите выбранные действия под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|   |   |   |   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2 | 3 | 4 | 7 | 6 | 5 | 1 |

**Задание 11.**



Расшифруйте обозначения деталей мясорубки:

|               |               |                  |
|---------------|---------------|------------------|
| A _____       | I _____       | O _____          |
| B _____       | J, K, N _____ | P, Q, R, S _____ |
| C _____       | L _____       | -                |
| E _____       | M _____       |                  |
| F, G, H _____ |               |                  |

**Правильный ответ:**

А толкатель  
 В загрузочная чаша  
 С рабочая камера  
 Е основание  
 F, G, H пусковой механизм  
 I ключ для снятия зажимной гайки  
 J, K, N ножевые решетки  
 L шнек  
 М двухсторонние ножи  
 О зажимная гайка  
 P, Q, R, S набор для приготовления колбасок



*Задание 12* Соотнесите понятия с характеристиками:

1- Бланширование.

2- Олд фешн

3- Конфитюр

А - «обдать кипятком».

Б – варенье из ягод.

В– стакан для виски объёмом 100-320мл.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| А | В | Б |

*Задание 13.* Соотнесите понятия с характеристиками:

1- Кокотница

2- Штопор

3- Кокиль

А– приспособление для открывания бутылок с вином.

Б– мелкая кастрюлька для подачи жульена из грибов, языка, птицы и др. горячих закусок.

В– горячая закуска из рыбы и морепродуктов, которая подаётся в кокильнице.

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | А | В |

*Задание 14.* Соотнесите понятия с характеристиками:

1. заготовочные

2. доготовочные

3. с полным циклом производства

А) изготавливающие продукцию из полуфабрикатов

Б) обработка сырья, выпуск полуфабрикатов и готовой продукции

В) изготавливающие полуфабрикаты и готовую продукцию

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| А | В | Б |

*Задание 15.* Соотнесите понятия с характеристиками  
Между маркой машины и ее назначением:

|           |                                                                       |
|-----------|-----------------------------------------------------------------------|
| 1.ПЛСК-63 | А) для протирания овощей, творога, печени, рыбы, мяса                 |
| 2.МП-800  | Б)для механической очистки картофеля, корнеплодов                     |
| 3.МОК-400 | В)для комплексной механизации процессов очистки сульфитации картофеля |

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| В | А | Б |

*Задание 16.* Соотнесите понятия с характеристиками  
Между видом оборудования и непосредственно оборудованием:

|                    |                                       |                       |
|--------------------|---------------------------------------|-----------------------|
| 1.тепловое         | а) передвижная тележка<br>б)термостат | е)стойка для приборов |
| 2.немеханическое   | в) стол для посуды                    | ж)стол подставка      |
| 3.транспортирующее | г)мармит                              | з)холодильная витрина |
| 4.холодильное      | д) тепловая стойка                    | к)охлаждаемый стол    |

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|   |   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |                 |     |     |
|---|-----------------|-----|-----|
| 1 | 2               | 3   | 4   |
| Б | А, В, Г, Д, Е,Ж | А,Д | З,К |

*Задание 17.*

|                                                                     |                                                       |     |
|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-----|
| Установите соответствие между маркой машины и ее рабочими органами: |                                                       |     |
| Марка машины                                                        | Рабочие органы                                        |     |
| 1.МКП-60                                                            | А)дисковый нож                                        |     |
| 2.МРО-200                                                           | Б)головка взбивателя с лопастью                       |     |
| 3.МОК-250                                                           | В)диск с абразивным покрытием                         |     |
|                                                                     | Г)комбинированные ножи                                |     |
| Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:                 |                                                       |     |
| 1                                                                   | 2                                                     | 3   |
|                                                                     |                                                       |     |
| <b>Правильный ответ:</b>                                            |                                                       |     |
| 1                                                                   | 2                                                     | 3   |
| Б                                                                   | Г                                                     | А,В |
| <br><i>Задание 18.</i>                                              |                                                       |     |
| Укажите соответствие ПОП:                                           |                                                       |     |
| 1. Универсальные                                                    | А.Кафе-мороженное. Рыбный ресторан, кафе-кондитерская |     |
| 2. Специализированные                                               | Б.Пирожковая, шашлычная,гриль-бар                     |     |
| 3. Узкоспециализированные                                           | В.Ресторан, кафе,столовая                             |     |
| Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:                 |                                                       |     |
| 1                                                                   | 2                                                     | 3   |
|                                                                     |                                                       |     |
| <b>Правильный ответ:</b>                                            |                                                       |     |
| 1                                                                   | 2                                                     | 3   |
| А                                                                   | В                                                     | В   |
| <br><i>Задание 19.</i>                                              |                                                       |     |
| Укажите соответствие маркировок досок разделочных:                  |                                                       |     |
| 1. Сырое мясо                                                       | А. МГ                                                 |     |
| 2. Вареные овощи                                                    | Б. ОВ                                                 |     |
| 3. Мясная гастрономия                                               | В. СМ                                                 |     |
| Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:                 |                                                       |     |
| 1                                                                   | 2                                                     | 3   |
|                                                                     |                                                       |     |
| <b>Правильный ответ:</b>                                            |                                                       |     |
| 1                                                                   | 2                                                     | 3   |

|  |  |   |   |   |
|--|--|---|---|---|
|  |  | В | Б | А |
|--|--|---|---|---|

Задание 20.

Укажите соответствие маркировок досок разделочных:

|                       |       |
|-----------------------|-------|
| 1. Сырая рыба         | А. КО |
| 2. Квашенные овощи    | Б. СР |
| 3. Рыбная гастрономия | В. РГ |

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | А | В |

Задание 21.

Укажите соответствие маркировок досок разделочных:

|                  |       |
|------------------|-------|
| 1. Варенное мясо | А. Х  |
| 2. Зелень        | Б. ВМ |
| 3. Хлеб          | В. МГ |

Запишите выбранные буквы под соответствующие цифры:

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|   |   |   |

**Правильный ответ:**

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Б | В | А |

22. Выберите правильный вариант ответа:  
Какую поверхность имеет рабочая поверхность картофелеочистительной машины?  
**а) покрытую съемными абразивными сегментами;**  
б) гладкую;  
в)покрытую несъемными сегментами.

23. Выберите правильный вариант ответа:  
Назовите рабочие органы мясорубки.  
а) рабочий вал с лопастями;  
б) шнек;  
**в) подрезная**

24. Выберите правильный вариант ответа:  
Определите производственную деятельность заготовочных предприятий  
**а) обрабатывающие сырье, приготавливающие п/ф,**

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p><b>приготавливающие готовую продукцию и реализующие ее;</b></p> <p>б) вырабатывающие п/ф, приготавливающие готовую продукцию и реализующие ее;</p> <p>в) выполняющие полный производственный цикл по обработке сырья, приготовлению п/ф, выпускающие готовую продукцию и реализующие ее.</p> <p>25. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Определите деятельность предприятий с полным производственным циклом:</p> <p>а) работающие на сырье 2-3 наименований;</p> <p>б) обрабатывающие сырье и производящие п/ф;</p> <p><b>в) перерабатывающие сырье, вырабатывающие п/ф, производящие готовую продукцию и реализующие ее</b></p> <p>26. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Ассортимент выпускаемой продукции специализируемых предприятий.</p> <p>а) разнообразные блюда,</p> <p>б) различные полуфабрикаты;</p> <p><b>в) продукция из определенного вида сырья</b></p> <p>27. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Что является рабочей камерой в взбивальной машине:</p> <p><b>а) бачок;</b></p> <p>б) сменные взбиватели;</p> <p>в) электродвигатель.</p> <p>28. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Дать определение понятию «Общедоступные предприятия общественного питания»:</p> <p><b>а) обслуживают непосредственно жителей данного населенного пункта;</b></p> <p>б) обслуживают определенный контингент;</p> <p>в) обслуживание небольших коллективов.</p> <p>29. Выберите правильный вариант ответа:<br/>Дайте объяснение калибровки картофеля для очистительной машины:</p> <p>а) для большей загрузки в рабочую камеру;</p> <p><b>б) для равномерной очистки;</b></p> <p>в) для быстрой загрузки.</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>30. Выберите правильный вариант ответа:<br/>         Что является нагревательными элементами в пищеварочном котле:<br/> <b>а) тени;</b><br/>         б) пароводяная рубашка;<br/>         в) манометр</p> <p>31. На какие группы подразделяются предприятия общественного питания.<br/>         Ответ:_____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> По характеру производства предприятия общественного питания подразделяются на заготовочные, доготовочные и предприятия с полным циклом производства.</p> <p>32. Какие виды снабжения различают на предприятии общественного питания.<br/>         Ответ:_____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Различают следующие виды снабжения предприятий общественного питания: продовольственное и материально-техническое.</p> <p>33. Какие предъявляются требования к организации снабжения<br/>         Ответ:_____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> К организации продовольственного снабжения предприятий общественного питания предъявляются следующие требования:<br/>         * обеспечение широкого ассортимента товаров в достаточном количестве и надлежащего качества в течение года;<br/>         * своевременность и ритмичность завоза товаров при соблюдении графика завоза;<br/>         * оптимальный выбор поставщиков и своевременное заключение с ними договоров на поставку товаров.<br/>         От организации товароснабжения предприятий общественного питания зависят ассортимент товарных запасов, их оборачиваемость, издержки, связанные с организацией снабжения.</p> <p>34. Способы хранения и укладки сырья и продуктов.<br/>         Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Существует несколько способов хранения и укладки сырья, продуктов. Производить</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>мелкий ремонт основного технологического оборудования кулинарного и кондитерского производства.</p> <p>35. Способ хранения продуктов штабелем.<br/>         Ответ: _____<br/> <b>Правильный ответ:</b> Штабельный— продукция хранится на подтоварниках; так хранят продукты в таре, которую можно складывать в устойчивый штабель высотой не более 2 м; мешки с сахаром, мукой укладывают плашмя, высотой не более 6 мешков.</p> <p>36. Какие типы заготовочных предприятий существуют<br/>         Ответ: _____<br/> <b>Правильный ответ:</b> Существуют такие типы заготовочных предприятий, как фабрика-заготовочная, комбинат полуфабрикатов, кулинарная фабрика: по большому объему выпускаемой кулинарной продукции выделяются такие типы предприятий общественного питания, как фабрики-кухни, комбинаты питания. Для расширения услуг, предоставляемых в общественном питании, организуются буфеты, предприятия по отпуску обедов на дом, магазины кулинарии.</p> <p>37. Какие существуют обязанности предприятий общественного питания.<br/>         Ответ: _____<br/> <b>Правильный ответ:</b> Предприятия общественного питания обязаны соблюдать установленные в государственных стандартах, санитарных, противопожарных правилах, технологических документах и других нормативных актах обязательные требования к качеству услуг, безопасности их для жизни, здоровья людей, окружающей среды и имущества. Услуги общественного питания независимо от типа предприятия должны:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• соответствовать целевому назначению;</li> <li>• точно и своевременно предоставляться;</li> <li>• быть безопасны и экологичны;</li> <li>• эргономичны и комфортны;</li> <li>• эстетичны;</li> <li>• отвечать культуре обслуживания;</li> <li>• социально адресованы;</li> <li>• быть информативны.</li> </ul> |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>38. Для чего предназначено суповое отделение.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Суповое отделения предназначено для приготовления первых блюд. В соответствии с технологическим процессом рабочие операции можно подразделить на две стадии: варка бульонов и приготовление супов. Рабочее место оснащают тепловым, холодильным и механическим оборудованием. К тепловому оборудованию относят модульные котлы различной вместимости, электросковороду и плиты.</p> <p>39. Организация работы раздаточной.</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> В обеденное время рабочее место повара-раздатчика первых блюд организуют следующим образом. Кастрюлю с первым блюдом устанавливают на мармит. Здесь же должна быть горка с нарезанной зеленью, луком, сметаной, порционированными кусками мяса, птицы, рыбы (в горячем бульоне). При отпуске заказных первых блюд (непосредственно с плиты) используют ту же горку. Отпуск вторых блюд производят непосредственно с плиты. Для раздатчика оформляют горку с нарезанными овощами — свеклой, морковью, огурцами. На столе должны быть зелень, лук, сметана, лимон, маринованные фрукты, овощи, консервы. Раздача должна функционировать таким образом, чтобы обеспечить отпуск блюд в свежем виде, определенной массы и температуры. Температура первых блюд и горячих напитков при отпуске должна быть не ниже 75 °С, вторых — 65 °С, соусов — 75 °С, холодных и сладких блюд — 7 до -14 °С, заказных блюд — 80 до 90 °С.</p> <p>40. Что является визитной карточкой предприятия общественного питания. эталоны ответов</p> <p>Ответ: _____</p> <p><b>Правильный ответ:</b> Визитной карточкой предприятия общественного питания называют его меню, т.е. перечень закусок, блюд, напитков (с указанием цены и выхода), имеющихся в продаже в течение всего времени работы.</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания | Критерии оценивания |
|------------------|-------------------|---------------------|
| Тестирование     | – не аттестован   | 50% и менее         |



|  |           |            |
|--|-----------|------------|
|  | – низкий  | 51% – 65 % |
|  | – средний | 66 % – 84% |
|  | – высокий | 85% – 100% |

### Практические работы

| Оцениваемая компетенция                                                                                                                                                                                                                           | Оцениваемы<br>й<br>индикатор | Практическая работа                                                                                                                                                                           |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|----------|---|---------------|---|------------|-----|----------------|----|----------|----|--|
| ОК 1,<br>ОК 3,<br>ОК 6,<br>ПК 1.2                                                                                                                                                                                                                 |                              | Практическая работа № 1. Оборудование для предприятий<br>Задание 1: Расшифровка маркировки аппарата ШЖЭСМ-2К (Таблица №1)                                                                     |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                   |                              | Таблица № 1                                                                                                                                                                                   |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                   |                              | <table><tr><td>Ш</td><td>.....</td></tr><tr><td>Ж</td><td></td></tr><tr><td>Э</td><td></td></tr><tr><td>С</td><td></td></tr><tr><td>М</td><td></td></tr><tr><td>2К</td><td></td></tr></table> | Ш          | .....    | Ж |               | Э |            | С   |                | М  |          | 2К |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                   |                              | Ш                                                                                                                                                                                             | .....      |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                   |                              | Ж                                                                                                                                                                                             |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                   |                              | Э                                                                                                                                                                                             |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                   |                              | С                                                                                                                                                                                             |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                   |                              | М                                                                                                                                                                                             |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                   |                              | 2К                                                                                                                                                                                            |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
|                                                                                                                                                                                                                                                   |                              | Правильный ответ:                                                                                                                                                                             | Таблица №1 |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| <table><tr><td>Ш</td><td>шкаф</td></tr><tr><td>Ж</td><td>жарочный</td></tr><tr><td>Э</td><td>электрический</td></tr><tr><td>С</td><td>секционный</td></tr><tr><td>М</td><td>модулированный</td></tr><tr><td>2К</td><td>2 камеры</td></tr></table> | Ш                            | шкаф                                                                                                                                                                                          | Ж          | жарочный | Э | электрический | С | секционный | М   | модулированный | 2К | 2 камеры |    |  |
| Ш                                                                                                                                                                                                                                                 | шкаф                         |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| Ж                                                                                                                                                                                                                                                 | жарочный                     |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| Э                                                                                                                                                                                                                                                 | электрический                |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| С                                                                                                                                                                                                                                                 | секционный                   |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| М                                                                                                                                                                                                                                                 | модулированный               |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| 2К                                                                                                                                                                                                                                                | 2 камеры                     |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| Задание 2: Расшифровка маркировки аппарата СЭСМ-0,2 (Таблица №2)                                                                                                                                                                                  |                              |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| Таблица № 2                                                                                                                                                                                                                                       |                              |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| <table><tr><td>С</td><td>.....</td></tr><tr><td>Э</td><td></td></tr><tr><td>С</td><td></td></tr><tr><td>М</td><td></td></tr><tr><td>0,2</td><td></td></tr></table>                                                                                | С                            | .....                                                                                                                                                                                         | Э          |          | С |               | М |            | 0,2 |                |    |          |    |  |
| С                                                                                                                                                                                                                                                 | .....                        |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| Э                                                                                                                                                                                                                                                 |                              |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| С                                                                                                                                                                                                                                                 |                              |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| М                                                                                                                                                                                                                                                 |                              |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |
| 0,2                                                                                                                                                                                                                                               |                              |                                                                                                                                                                                               |            |          |   |               |   |            |     |                |    |          |    |  |

|  |  |                                     |                |
|--|--|-------------------------------------|----------------|
|  |  | <b>Правильный ответ:</b> Таблица №2 |                |
|  |  | С                                   | сковорода      |
|  |  | Э                                   | электрическая  |
|  |  | С                                   | секционная     |
|  |  | М                                   | модулированная |
|  |  | 0,2                                 | площадь чаши   |

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания    | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------------|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Практические работы | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки; практические работы не выполнены или выполнены с ошибками, влияющими на качество выполненной работы. |
|                     | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя; практические работы выполняет с ошибками, не отражающимися на качестве выполненной работы.            |
|                     | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок; умеет применять полученные знания на практике; практические работы выполняет правильно, без ошибок.                                               |
|                     | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике; практические работы (задания) выполняет правильно, без ошибок, в установленное нормативом время.         |

### Темы презентаций

## **История общественного питания в России**

1. Введение в профессию
2. Я горжусь своей будущей профессией
3. История профессии официант
4. Правила составления меню
5. Инструктаж для официанта

## **Требования к оформлению презентаций**

1. Соблюдайте единый стиль оформления;
2. Избегайте стилей, которые будут отвлекать от самой презентации;
3. Вспомогательная информация (управляющие кнопки) не должны преобладать над основной информацией (текст, рисунки).
4. На одном слайде рекомендуется использовать не более трех цветов: один для фона, один для заголовков, один для текста;
5. Для фона и текста используйте контрастные цвета. Предпочтительнее, если фон светлый, а текст темный;
6. Обратите особое внимание на цвет гиперссылок (до и после использования).
7. Используйте возможности компьютерной анимации для представления информации на слайде;
8. Не стоит злоупотреблять различными анимационными эффектами, они не должны отвлекать внимание от содержания информации на слайде.
9. Размер заголовка не менее 24 пунктов, остальной информации не менее 18 пунктов;
10. Не более двух - трех типов шрифтов в одной презентации;
11. Для выделения информации использовать начертание: полужирный шрифт, курсив или подчеркивание.
12. Первый слайд – это титульный слайд, на котором представлены: сверху полное наименование ОУ, название работы по центру; ФИО автора после названия работы справа.
13. На последнем слайде указывается: источники, список литературы, глоссарий и т.д.
14. Оптимальный объем. Объем презентации не должен быть менее 8-10 слайдов и не более 20 слайдов. Зрительный ряд из большего числа слайдов вызывает утомление, отвлекает от сути рассматриваемой темы. Исключения составляют презентации, предназначенные для длительной демонстрации ознакомительного характера с большим количеством визуального материала. В этом случае объем презентации - из расчета не менее чем 1 мин. на один слайд, а на слайды, содержащие ключевые моменты и основополагающие понятия - по 2 мин.

## **Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций**

| Форма оценивания | Уровни оценивания                       | Критерии оценивания                                                                                                                                             |
|------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Презентация      | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                  | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                  | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                  | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |

### III. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ УД

| Оцениваемая компетенция                                               | Оцениваемый индикатор | Вопросы для промежуточной аттестации                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 1,<br>ОК 2,<br>ОК 3,<br>ОК 4,<br>ОК 5,<br>ОК 6,<br>ОК 7,<br>ПК 1.2 |                       | <p>1. Техническое оснащение ПОП с учетом разделения технологического процесса.</p> <p><b>Правильный ответ:</b><br/>         Производство большого и постоянно обновляющегося ассортимента продукции, её хранение и реализация, обслуживание потребителей на высоком уровне сервиса с применением анимационных программ связано с применением высокоэффективного специализированного разнообразного по принципу действия и конструктивному исполнению оборудования с расширяющимся внедрением</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>информационных технологий с целью автоматизации технологических процессов.</p> <p>Перечислим ряд основных факторов, принимаемых во внимание менеджментом предприятия при подборе, приобретении и установке различных видов оборудования.</p> <p>Во-первых, предприятия питания реализуют следующие основные виды услуг:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>услугу по производству кулинарной продукции и напитков;</li> <li>услугу по реализации продукции предприятия питания;</li> <li>услугу по организации обслуживания потребителей;</li> <li>услугу по анимации потребителей.</li> </ul> <p>Во-вторых, специфика данных услуг определяет набор помещений предприятия, который включает административно-бытовые, складские, производственные (цехи для обработки рыбы, мяса, птицы, горячий, мучной, холодный цехи, моечную кухонной посуды), торговые (торговый зал, сервизная, моечная столовой посуды, аванзал, туалетные комнаты, гардероб, вестибюль) помещения.</p> <p>В-третьих, техническое оснащение полносервисных предприятий общественного питания осуществляется с учётом разделения технологического процесса производства кулинарной продукции на следующие стадии:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>хранение, первичная обработка сырья и продуктов.</li> </ul> <p>2. Механическая и тепловая обработке продуктов.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Классическая технология включает две основные стадии — первичную обработку сырья, задачей которой</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>является получение полуфабрикатов, и последующую тепловую обработку, которой подвергаются большинство полуфабрикатов с целью доведения пищевых продуктов до кулинарной готовности.</p> <p>Технологические процессы обработки пищевых продуктов принято подразделять на следующие группы: механическую, гидромеханическую, термическую, биохимическую и химическую.</p> <p>К механической относят процессы, основу которых составляет механическое воздействие на продукт: сортирование, измельчение, перемешивание, взбивание, прессование, дозирование и формование.</p> <p>К гидромеханической относят процессы, основой которых является гидромеханическое воздействие на обрабатываемый продукт: промывание, замачивание, осаждение, фильтрование.</p> <p>3. Организация работы горячего цеха.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Горячие цехи организуются на предприятиях, выполняющих полный цикл производства. Горячий цех является основным цехом предприятия общественного питания, в котором завершается технологический процесс приготовления пищи: осуществляется тепловая обработка продуктов и полуфабрикатов, варка бульона, приготовление супов, соусов, гарниров, вторых блюд, а также производится тепловая обработка продуктов для холодных и сладких блюд. Кроме того, в цехе готовят горячие напитки и выпекаются мучные кондитерские изделия (пирожки, расстегаи, кулебяки и т.д.) для прозрачных бульонов. Из горячего цеха готовые блюда поступают непосредственно в раздаточные для</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>реализации потребителю.</p> <p>Горячий цех занимает в предприятии общественного питания центральное место. В том случае, когда горячий цех обслуживает несколько торговых залов, расположенных на разных этажах, его целесообразно расположить на одном этаже с торговым залом, имеющим наибольшее число посадочных мест. На всех других этажах должны быть раздаточные с плитой для жаренья порционных блюд и мармитами. Снабжение этих раздаточных готовой продукцией обеспечивается с помощью подъемников.</p> <p>Горячий цех должен иметь удобную связь с заготовочными цехами, со складами помещения и удобную взаимосвязь с холодным цехом, раздаточной и торговым залом, моечной кухонной посуды.</p> <p>4. Организация работы холодного цеха.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Холодные блюда и закуски занимают одно из основных мест в меню предприятий питания. Многие из них являются визитной карточкой ресторана или кафе и способны привлечь множество клиентов. Эта категория блюд не только вносит разнообразие в нашу пищу, украшает застолье, но благотворно влияет на пищеварение и способствует полноценному усвоению основных блюд.</p> <p>Приготовлением холодных блюд и закусок занимаются повара холодного цеха.</p> <p>Холодный цех - это один из основных производственных цехов, где организуют выпуск салатов, различного рода закусок, сезонных холодных первых блюд, железированных десертов, а также охлаждают напитки, сваренные в горячем цеху. Приготовление,</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>порционное оформление и украшение блюд должно производиться в условиях, обеспечивающих оптимальный температурный режим их подачи - 14°C. Блюда холодного цеха не только предлагаются посетителям ресторанов, кафе или столовых, но пользуются устойчивым спросом в магазинах и отделах кулинарии, которые целесообразно организовывать для увеличения объема реализации продукции собственного производства.</p> <p>5. Классификация механического оборудования</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>1. По структуре рабочего цикла технологические машины бывают:</p> <p>а) непрерывного действия. Обрабатываемый продукт поступает непрерывно в рабочую камеру, перемещается вдоль нее с одновременным воздействием рабочих инструментов и выгрузкой конечного продукта (например мясорубка).</p> <p>б) периодического действия. Обработка продуктов осуществляется в одном замкнутом объеме с прерыванием цикла для выгрузки обработанного продукта и загрузки новой порции.</p> <p>2. По степени автоматизации и механизации технологические машины классифицируют на группу:</p> <p>а) неавтоматизированные технологические машины, т.е. такие, в которых загрузка, некоторые операции, выгрузка выполняется вручную.</p> <p>б) полуавтоматизированные, т.е. такие, в которых технологические операции выполняются машиной, а вспомогательные (загрузка и выгрузка) – вручную.</p> <p>в) автоматические действия. Все операции выполняются машиной.</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>3. По виду обрабатываемого сырья оборудование предприятий общественного питания классифицируют на группы:</p> <p>а) машины для обработки овощей и картофеля.</p> <p>б) машины для обработки мяса и рыбы.</p> <p>в) машины для приготовления кондитерского сырья.</p> <p>г) машины для обработки теста и полуфабрикатов.</p> <p>д) машины для нарезки хлеба и гастрономических товаров.</p> <p>6. Основные части и детали машин.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Современные машины состоят из большого числа деталей различного назначения. Соединяясь между собой, детали образуют узлы. Основными узлами любой машины, используемой в предприятиях общественного питания, являются: станина, корпус, рабочая камера, рабочие органы, передаточный механизм и двигатель.</p> <p>Станина — служит для установки и монтажа всех узлов машины. Изготавливается она обычно литой или сварной и имеет отверстия для закрепления машины на рабочем месте. Корпус машины — предназначен для размещения внутренних частей машины — рабочей камеры, передаточного механизма и т.д. Иногда станина и корпус изготавливаются как одно целое.</p> <p>Рабочая камера — место в машине, где продукт обрабатывается рабочими органами.</p> <p>Рабочие органы — это узлы и детали машин, непосредственно воздействующие на продукты питания в процессе их обработки.</p> <p>Передаточный механизм — передает</p> |
|--|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>движение от вала двигателя к рабочему органу машины, одновременно обеспечивая требуемые скорость и направление движения. Как правило, в качестве двигателя машины используется электродвигатель.</p> <p>7. Универсальные приводы: назначение</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Промышленные общие приводы (ПОП) могут быть как отечественного, так и импортного производства. Сам по себе универсальный привод - это совокупность таких приборов, как двигательный и передаточный механизм, которые заключаются в единый корпус. Основное предназначение - это приведение в действие разнообразных сменных механизмов. Смена происходит поочередно, а каждый из них выполняет определенную технологическую операцию. Общее описание агрегата</p> <p>Естественно, что наибольшее преимущество универсального привода заключается в том, что он способен выполнять большее количество разнообразных операций, чем, к примеру, индивидуальный привод, выполняющий лишь одну функцию. Другими словами, за те же деньги можно приобрести более функциональную модель. Кроме того, снижаются затраты и на технологическое обслуживание устройства. Как выбрать подходящее для вашего автомобиля масло? (+ конфигуратор)</p> <p>Разнообразие смазочных материалов может поставить в тупик даже опытного автовладельца. А ведь выбор моторного масла критически важен: от него зависит исправность двигателя и безотказность автомобиля. Но эта задача перестает быть сложной...</p> <p>8. Оборудование для обработки овощей,</p> |
|--|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>зелени, грибов, плодов: классификация.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Переработка плодоовощной и грибной продукции стоит на одном из лидирующих мест в пищевой промышленности. Полуфабрикаты, консервация и пресервы занимают все более значимое место в рационе современного человека.</p> <p>Различные линии оборудования, используемые для переработки, плодов, ягод. Овощей и грибов могут состоять из следующих аппаратов: котлы варочные, бланширователь универсальный, ванны для мойки плодов и ягод, машина протирачная, гомогенизатор-измельчитель для чеснока, шпарители шнековые, устройства селекционные, дозаторы шнековые, смеситель для измельченных компонентов, блок оборудования для резки огурцов и кабачков на дольки, шинкования и измельчения зелени, машина моечная универсальная, транспортер с установкой для залива жидкости, транспортер инспекционный, чан для засолки овощей, опрокидыватели, солерастворители, станция для приготовления заливок и сиропа, установка для варки варенья и джемов, установка для получения овощных и плодово-ягодных соков-концентратов, установка для фасовки измельченных компонентов.</p> <p>Плодовые, ягодные и овощные консервы в герметичной таре.</p> <p>9. Оборудование для обработки мяса и рыбы: классификация.</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Классификация</p> <p>Для обработки мяса и рыбы применяются машины: мясорубки, мясорыхлители, фаршемешалки, рыбоочистительные и рыбоборазделочные машины,</p> |
|--|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>котлетоформовочные, набивочные и разливочные машины, для нарезки гастрономических товаров, костерезки. Машины для обработки мяса.</p> <p><b>Мясорубки</b></p> <p>Мясорубки и волчки предназначены для грубого измельчения сырья.</p> <p>На предприятиях широкое распространение получили мясорубки МИМ-82 производительностью 250 кг/ч и МИМ-105 производительностью 400 кг/ч.</p> <p>Мясорубка МИМ-82 является настольной машиной, состоящей из корпуса, камеры обработки, загрузочного устройства, шнека, рабочих органов, приводного механизма. Рабочая камера машины на внутренней поверхности имеет винтовые нарезки, которые улучшают подачу мяса и исключают вращение его вместе со шнеком. На верхней части корпуса находится загрузочное устройство с предохранительным кольцом, исключающее возможность доступа рук к шнеку, и толкатель.</p> <p>Мясорубка комплектуется тремя решетками с отверстиями 3, 5, 9 мм, подрезной решеткой и двумя двухсторонними ножами.</p> <p>В собранном виде ножи и решетки плотно прижаты друг к другу с помощью упорного кольца и нажимной гайки.</p> <p>10. Оборудование для подготовки кондитерского сырья: назначение</p> <p><b>Правильный ответ:</b></p> <p>Оборудование для просеивания применяют с целью отделения примесей от сырья. Рабочими органами этих машин являются системы подвижных или неподвижных сит. Подвижные сита могут совершать возвратно-поступательное, вращательное и вибрационное движение. Возвратно-</p> |
|--|--|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>поступательное движение сит в горизонтальной или наклонной плоскости осуществляется кривошипно-шатунными эксцентриковыми или самобалансовыми механизмами.</p> <p>Для просеивания муки и сахара применяют машины с плоскими и барабанными ситами.</p> <p>Все механизмы просеивателя смонтированы на станине. Корпус установлен на упругих опорах. В него вставлена плоская горизонтальная рамка с ситом. Корпус получает возвратно-поступательное движение в горизонтальной плоскости от двух кривошипов через два шатуна.</p> <p>Сырье (муку или сахар) загружают через приемные отверстия, просеянный продукт удаляется через отводной канал.</p> <p>Просеивание происходит при относительном движении частиц по поверхности сита.</p> <p>На рис. показана конструктивная схема просеивателя с барабанными ситами. Этот тип просеивателя выполнен в виде ситового пятигранного пирамидального барабана, укрепленного спицами на горизонтальном валу, расположенном в подшипниках качения.</p> <p>Грани барабана представляют собой съемные рамки, на которые натянуты сита. Рамки установлены и укреплены на каркасе барабана с помощью болтов с барашками. Вал и отводящий шнек приводятся во вращение от электродвигателя через червячный редуктор и цепные передачи</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Форма, уровни и критерии оценивания сформированности компетенций

| Форма оценивания | Уровни оценивания | Критерии оценивания |
|------------------|-------------------|---------------------|
|------------------|-------------------|---------------------|

|                 |                                         |                                                                                                                                                                 |
|-----------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Устный<br>опрос | Не аттестован<br>(Не удовлетворительно) | Студент имеет отдельные представления об изученном материале; не может полно и правильно ответить на поставленные вопросы, при ответах допускает грубые ошибки. |
|                 | Низкий<br>(Удовлетворительно)           | Студент знает лишь основной материал; на заданные вопросы отвечает недостаточно четко и полно, что требует дополнительных и уточняющих вопросов преподавателя.  |
|                 | Средний<br>(Хорошо)                     | Студент твердо знает учебный материал; отвечает без наводящих вопросов и не допускает при ответе серьезных ошибок.                                              |
|                 | Высокий<br>(Отлично)                    | Студент глубоко изучил учебный материал; последовательно и исчерпывающе отвечает на поставленные вопросы; свободно применяет полученные знания на практике.     |