

Приложение № 29.2  
к основной образовательной  
программе подготовки специалистов  
среднего звена

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ» (МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)

**Ивантеевский филиал  
Московского политехнического университета**

Директор филиала  
\_\_\_\_\_ Н.А. Барышникова

«30» августа 2024 г.

**КОМПЛЕКТ  
контрольно-оценочных средств  
по ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности**

*в рамках основной профессиональной образовательной программы ПССЗ  
по специальности СПО*

**38.02.08**

**Торговое дело**

2024 г.

Комплект контрольно-оценочных средств по профессиональному модулю **ПМ.01. Организация и осуществление торговой деятельности** разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) 38.02.08 Торговое дело (утверждён приказом Минпросвещения России от 19 июля 2023 г. №548, зарегистрирован в Минюсте России 22.08.2023 рег.№ 74906); рабочей программы профессионального модуля.

**Организация-разработчик:**

Ивантеевский филиал Московского политехнического университета

**Разработчики:** Трофимчук Татьяна Евгеньевна, преподаватель

**Рассмотрено** на заседании цикловой комиссии Экономики и управления

Протокол №1 от «30» августа 2024 г.

Председатель \_\_\_\_\_ Е.К. Лобашевская

## Содержание

- 1. Паспорт комплекта контрольно-оценочных средств ..... 4**
- 2. Комплект материалов для оценки сформированности общих и профессиональных компетенций по виду профессиональной деятельности . 11**

# 1. ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

## 1.1 Область применения

Комплект контрольно-оценочных средств предназначен для проверки результатов освоения профессионального модуля (далее ПМ) основной профессиональной образовательной программы (далее ОПОП) по специальности **38.02.08 Торговое дело** в части освоения основного вида деятельности (ВД) – *Организация и осуществление торговой деятельности* и соответствующих профессиональных компетенций (ПК)

Комплект контрольно-оценочных средств позволяет оценивать:

### 1.1.1 Освоение профессиональных компетенций (ПК), соответствующих виду профессиональной деятельности, и общих компетенций (ОК):

<b>Профессиональные и общие компетенции</b>	<b>Показатели оценки результата</b>	<b>Средства проверки (форма (метод) контроля, №№ заданий, кол-во вариантов, место, время, условия их выполнения)</b>
ПК 1.1. Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	<ul style="list-style-type: none"><li>• демонстрация умения проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ на учебной и производственной практиках;</li><li>- экспертная оценка на экзамене (по модулю)</li></ul>
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	<ul style="list-style-type: none"><li>• демонстрация умения устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ на учебной и производственной практиках;</li><li>- оценка на дифференцированном зачете</li><li>- экспертная оценка на экзамене (по модулю)</li></ul>
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	<ul style="list-style-type: none"><li>• демонстрация умения подготавливать, оформлять и проверять закупочную документацию, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- наблюдение и оценка на практических занятиях, при выполнении работ на учебной и производственной практиках;</li><li>- оценка на дифференцированном зачете</li><li>- экспертная оценка на экзамене (по модулю)</li></ul>
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	<ul style="list-style-type: none"><li>• демонстрация умения подготавливать к заключению внешнеторговый контракт и его документальное сопровождение</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- оценка по результатам выполнения работ на практических занятиях, учебной и производственной практике;</li><li>- оценка на дифференцированном зачете</li><li>- экспертная оценка на экзамене</li></ul>

		<i>(по модулю)</i>
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	<ul style="list-style-type: none"> <li>• демонстрация умения осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на практических занятиях, учебной и производственной практике;</li> <li>- оценка на дифференцированном зачете</li> <li>- экспертная оценка на экзамене (по модулю)</li> </ul>
ПК 1.6. Применением цифровых технологий	<ul style="list-style-type: none"> <li>• демонстрация умения применять цифровые технологии</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на практических занятиях, учебной и производственной практике;</li> <li>- оценка на дифференцированном зачете</li> <li>- экспертная оценка на экзамене (по модулю)</li> </ul>
ОК 1. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	<ul style="list-style-type: none"> <li>• выбор и применение методов и способов решения профессиональных задач;</li> <li>• эффективность и качество выполнения производственной деятельности</li> </ul>	наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебных занятиях, учебной и производственной практике
ОК 2. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>• использование различных источников, включая электронные</li> <li>• эффективный поиск необходимой информации</li> </ul>	наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебных занятиях, учебной и производственной практике
ОК 3. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	<ul style="list-style-type: none"> <li>• самостоятельное определение задач профессионального и личностного развития;</li> <li>• осознанное планирование повышение квалификации</li> </ul>	наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебных занятиях, учебной и производственной практике
ОК 4. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<ul style="list-style-type: none"> <li>• демонстрация способности бесконфликтно и эффективно взаимодействовать с обучающимися, преподавателями в ходе</li> </ul>	наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебных занятиях, учебной и производственной практике

	<p>обучения;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• терпимость к другим мнениям и позициям;</li> <li>• оказание помощи участникам команды;</li> <li>• нахождение продуктивных способов реагирования в конфликтных ситуациях;</li> <li>• выполнение обязанностей в соответствии с распределением групповой деятельности;</li> <li>• положительные отзывы руководителя практики;</li> </ul>	
<p>ОК 5. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• решение стандартных и нестандартных профессиональных задач;</li> <li>• эффективность и качество выполнения работ</li> </ul>	<p><i>текущий контроль выполнения практических заданий и работы на производственной практике;</i></p> <p><i>наблюдение и оценка использования учащимся коммуникативных методов и приёмов при подготовке и проведении учебно-воспитательных мероприятий различной тематики;</i></p>
<p>ОК 6. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• соблюдение действующих законодательств и требований нормативных документов</li> </ul>	<p><i>наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебных занятиях, учебной и производственной практике</i></p>
<p>ОК 7. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• решение стандартных и нестандартных профессиональных задач;</li> <li>• эффективность и качество выполнения работ</li> </ul>	<p><i>наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебных занятиях, учебной и производственной практике</i></p>
<p>ОК 9. Пользоваться профессиональной</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• самостоятельное определение задач</li> </ul>	<p><i>наблюдение и оценка по результатам выполнения работ на учебных занятиях, учебной и</i></p>

документацией на государственном и иностранном языках	профессионального и личностного развития; <ul style="list-style-type: none"> <li>• осознанное планирование повышение квалификации</li> </ul>	<i>производственной практике</i>
---	--	----------------------------------

### 1.1.2 Приобретение в ходе освоения профессионального модуля практического опыта

<b>Владеть навыками</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;</li> <li>– проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;</li> <li>– обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);</li> <li>– составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;</li> <li>– подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;</li> <li>– проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;</li> <li>– подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;</li> <li>– оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</li> <li>– мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</li> <li>– установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</li> <li>– составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;</li> <li>– формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;</li> <li>– составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;</li> <li>– осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</li> <li>– публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</li> <li>– публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;</li> <li>– организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;</li> <li>– направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;</li> <li>– проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов</li> </ul>

- от потенциальных партнеров на внешних рынках;
  - составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
  - документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;
  - подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
  - формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
  - обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
  - формирования проекта внешнеторгового контракта;
  - осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
  - подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;
  - подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
  - сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
  - разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
  - мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
  - документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
  - подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;
  - выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
  - организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
  - приемки товаров по количеству и качеству;
- соблюдения правил охраны труда.

## 1.2 Система контроля и оценки освоения программы ПМ

### 1.2.1 Формы промежуточной аттестации по ОПОП при освоении профессионального модуля

Элемент модуля, профессиональный модуль	Форма промежуточной аттестации
МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке	Экзамен
МДК.01.02 Организация и осуществление продаж	Дифференцированный зачет
МДК. 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Дифференцированный зачет
УП.01 Учебная практика	Дифференцированный зачет
ПП.01 Производственная практика	Дифференцированный зачет



ПМ.03	Экзамен (по модулю)
-------	---------------------

### 1.2.2 Организация контроля и оценки освоения программы ПМ

Итоговый контроль освоения вида деятельности: **Организация и осуществление торговой деятельности** осуществляется на экзамене (по модулю). Условием допуска к экзамену (квалификационному) является положительная аттестация по МДК.01.01., МДК.01.02., МДК.01.03., учебной и производственной практикам.

Экзамен (по модулю) проводится в виде выполнения комплексного задания.

Итогом экзамена является однозначное решение: «вид деятельности освоен/не освоен».

Условием положительной аттестации (вид деятельности освоен) на экзамене (квалификационном) является положительная оценка освоения всех профессиональных компетенций по всем контролируемым показателям. При отрицательном заключении хотя бы по одной из профессиональных компетенций принимается решение «вид деятельности не освоен».

Предметом оценки освоения МДК являются умения и знания.

Оценка за дифференцированный зачёт по учебной практике выставляется на основании данных аттестационного листа (с указанием видов работ, выполненных обучающимся во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и требованиями организации, в которой проходила практика, характеристики профессиональной деятельности обучающегося на практике).

Оценка за производственную практику выставляется на основании предоставления данных аттестационного листа и выполненных заданий по практике (с указанием видов работ, выполненных обучающимся во время практики, их объема, качества выполнения в соответствии с технологией и требованиями организации, в которой проходила практика, характеристики профессиональной деятельности обучающегося на практике) с учётом всего этого выводится среднеарифметическая оценка.

### 1.3. Материально-техническое обеспечение контрольно-оценочных мероприятий

Контрольно-оценочные мероприятия предполагают наличие учебного кабинета общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей; лаборатории автоматизации и цифровизации торговой деятельности.

Оборудование учебного кабинета общепрофессиональных дисциплин и профессиональных модулей:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- учебно-методическое обеспечение;

Технические средства обучения:

- экран;
- мультимедийный проектор;
- компьютер с лицензионным программным обеспечением.

Оборудование лаборатории и рабочих мест лаборатории автоматизации и цифровизации торговой деятельности:

- автоматизированное рабочее место преподавателя, оснащенное лицензионным программным обеспечением общего и профессионального назначения;
  - презентационное оборудование;
  - образцы товаров различных групп.
  - принтер.

Реализация программы модуля предполагает обязательную производственную практику.

Оборудование и технологическое оснащение рабочих мест:<sup>1</sup>

- автоматизированное рабочие места, оснащенные лицензионным программным обеспечением общего и профессионального назначения;
- принтер.

---

<sup>1</sup> Приводится перечень средств обучения, включая тренажеры, модели, макеты, оборудование, технические средства, в т.ч. аудиовизуальные, компьютерные и телекоммуникационные и т.п. Количество не указывается.

## **2. КОМПЛЕКТ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ОБЩИХ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:**

### ***Организация и осуществление торговой деятельности .***

**МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке  
Вопросы для собеседования по МДК 01.01**

#### **Тема 1.**

##### **Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности**

1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.
2. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке.
3. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.
4. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.
5. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.
6. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия.
7. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка.
8. Методы изучения и прогнозирования спроса.

#### **Тема 2.**

##### **Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг**

1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности.
2. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.
3. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.
4. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.
5. Документальное подтверждение исполнения договоров.
6. Организация претензионной работы.

#### **Тема 3.**

##### **Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение**

1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022  
Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.
2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.

#### **Тема 4.**

##### **Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту**

1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.
2. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности

### **Критерии оценивания компетенций**

Отметка «отлично» выставляется студенту, если он показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа.

Отметка «хорошо» выставляется студенту, если обнаруживаются прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

Отметка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответ свидетельствует в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличается недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа. Отметка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если обнаруживается незнание процессов изучаемой предметной области, отличается неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа.

### **Вопросы для защиты практических работ**

#### **Практическое занятие 1.**

1. Какие вам известны основные методы анализа конкурентной среды?
2. Какие факторы выделяют при определении конкурентных позиций компании?
3. Перечислите этапы конкурентного анализа.
4. Назовите методы конкурентного анализа.
5. Что подразумевают под определением конкурентных позиций?
6. Что такое конкурентная среда и чем она определяется?
7. Что такое SWOT-анализ?

#### **Практическое занятие 2.**

1. Изучение каких параметров предполагает анализ нового поставщика?
2. По какому показателю оценивается качество поставляемого товара?
3. По какому показателю оценивается качество поставок?
4. По какому показателю оценивается качество коммуникации?
5. На основе каких критериев проводится анализ действующих поставщиков?
6. По каким показателям происходит анализ поставщика?

#### **Практическое занятие 3.**

Общие положения договора купли-продажи.

1. Особенности и содержание договора розничной купли-продажи.
2. Что содержит договор поставки товаров?
3. Изменение и расторжение договора поставки.
4. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд: основания поставки, порядок.
5. Какие виды договоров используются в коммерческой деятельности?

#### **Практическое занятие 4.**

1. Дайте определение транспортного обеспечения

2. Совокупность каких элементов включает в себя транспортное обеспечение?
3. Каковы особенности транспортных услуг?
4. Назовите плюсы и минусы доставки товаров автомобильным транспортом?
5. Назовите факторы, препятствующие конкуренции между различными видами транспорта?
6. Перечислите группы показателей работы транспорта.

#### **Практическое занятие 5.**

Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.

1. В чем заключается исполнение внешнеторгового контракта?
2. Перечислите этапы исполнения контракта.
3. Какими документами оформляется исполнение контракта?
4. На какие группы подразделяются внешнеторговые контракты?
5. Каковы способы защиты покупателя при нарушении внешнеторгового контракта продавцом.

#### **Практическое занятие 6.**

1. Классификация средств рекламы
2. Каковы основные требования, предъявляемые к рекламе?
3. Понятие и классификация ненадлежащей рекламы.
4. Способы осуществления корпоративной рекламы.
5. Современные рекламные стратегии.
6. Виды наружной рекламы – достоинства и недостатки как средства рекламы.
7. Основные признаки классификации рекламных средств.
8. Правовое регулирование рекламной деятельности.

#### **Практическое занятие 7**

1. Понятие эффективности рекламы
2. Проблемы определения эффективности рекламы.
3. По каким показателям оценивается эффективность рекламы?
4. По какой формуле производится расчет экономического эффекта, полученного под воздействием рекламы?
5. Что такое рентабельность рекламы?
6. Какое рекламное средство оказывает наибольшее влияние на покупателя?

#### **Практическое занятие 8.**

1. Характеристика основных видов патентной информации
2. Как осуществляется поиск информации по товарным знакам?
3. Как осуществляется поиск патентной информации в базах данных российского патентного ведомства?
4. Перечислите источники информации о товарных знаках.
5. Как осуществляется поиск патентов-аналогов?
6. Какова структура описания изобретения?
7. Порядок оформления патента.

### **Критерии оценивания компетенций**

Оценка «отлично» выставляется студенту, если в процессе проведения собеседования он показывает исчерпывающие знания, последовательно, четко и логически стройно излагает материал; использует в ответе дополнительный материал; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если при ответе на поставленный вопрос студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он допускает существенные ошибки, необходимые практические компетенции не сформированы.

### **Темы рефератов**

1. Теоретические аспекты управления рисками на торговом предприятии
2. Понятие, сущность и классификация рисков торгового предприятия
3. Методики оценки рисков
4. Методы управления рисками на торговом предприятии
5. Система управления рисками на предприятии
6. Понятие и порядок формирования рисков в сфере торговли
7. Классификация рисков
8. Источники и факторы риска
9. Специфика деятельности предприятий торговли и связанные с ней риски
10. Особенности риск-менеджмента в сфере торговли
11. Коммерческие риски в торговле
12. Понятие коммерческих рисков и общие принципы их анализа
13. Выявление существования рисков в альтернативных вариантах и пути решения конкретных проблем
14. Методы анализа рисков
15. Анализ рисков современного торгового предприятия
16. Принципы и подходы к оценке риска
17. Оценка эффективности торговых сделок с учетом риска
18. Способы оценки степени риска и вероятности банкротства предприятия
19. Методы управления рисками в сфере торговли
20. Методы снижения уровня рисков
21. Страхование как способ минимизации рисков торгового предприятия
22. Стратегии деятельности предприятий торговли в условиях риска
23. Характерные ошибки управления предприятием в условиях риска
24. Стратегия управления деятельностью торгового предприятия
25. Производственно-логистические риски
26. Принятие управленческого решения в условиях риска

### **Критерии оценивания компетенций**

Оценка «отлично» выставляется, если работа студента написана грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения студента обоснована, в работе присутствуют ссылки на нормативно-правовые акты, примеры из практики, мнения известных учёных в данной области. Студент в работе выдвигает новые идеи и трактовки, демонстрирует способность анализировать материал.

Оценка «хорошо» выставляется, если работа студента написана грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения студента обоснована, в работе присутствуют ссылки на нормативно-правовые акты, примеры из практики, мнения известных учёных в данной области.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент выполнил задание, однако не продемонстрировал способность к научному анализу, не высказывал в работе своего мнения, допустил ошибки в логическом обосновании своего ответа.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент не выполнил задание, или выполнил его формально, ответил на заданный вопрос, при этом не ссылаясь на мнения учёных, не трактовал нормативно-правовые акты, не высказывал своего мнения, не проявил способность к анализу, то есть в целом цель реферата не достигнута.

## Комплект практических заданий

### Задание 1.

От китайской швейной фабрики «Зорья» 20 ноября 2012 г. № 16 поступило коммерческое предложение ТД «Мечта» заключить договор на поставку швейных изделий на 2013 г. В письме швейной фабрики ТД «Мечта» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - китайской швейной фабрике – проект договора на поставку швейных изделий. В связи с этим генеральный директор ТД «Мечта» поручил в указанный срок менеджеру по группе швейных товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

### Задание 2.

От ООО «Интра» 25 октября 2012 г. № 15 поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER» на 2013 г. В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» – проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

### Задание 3.

От ООО «Северный Альянс» 15 сентября 2012 г. № 10 поступило коммерческое предложение ТД «Карусель» заключить договор на поставку рыбных консервов на 2013 г. В письме ТД «Карусель» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Северный Альянс» – проект договора на поставку рыбных консервов. В связи с этим генеральный директор ТД «Карусель» поручил в указанный срок менеджеру по группе рыбных товаров И.Н. Иванову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

### Задание 4.

От торговой компании «Меренга» 18 августа 2012 г. № 12 поступило коммерческое предложение торговой сети «Магнит» заключить договор на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий на 2013 г. В письме торговой сети «Магнит» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – торговой компании «Меренга» – проект договора на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Магнит» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Сидорову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

### Задание 5.

От ПК химический завод «Луч» 11 сентября 2012 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Звездочка» заключить договор на поставку канцелярских товаров на 2012 г. В письме торговой сети «Звездочка» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку канцелярских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Звездочка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке канцелярских товаров И.Н. Ручкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

### Задание 6.

От ПК химический завод «Луч» 05 ноября 2012 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Зебра» заключить договор на поставку наборов для детского творчества на 2013 г. В письме торговой сети «Зебра» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический

завод «Луч» – проект договора на поставку наборов для детского творчества. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Зебра» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Игрушкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 7.**

От ООО «Альянс» 09 ноября 2012 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Помидорка» заключить договор на поставку плодово-овощных консервов на 2013 г. В письме торговой сети «Помидорка» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Альянс» – проект договора на поставку плодово-овощных консервов. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Помидорка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Огурцову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 8.**

От ООО «Конфетка» 19 ноября 2012 г. № 08 поступило коммерческое предложение торговой сети «Сластена» заключить договор на поставку кондитерских товаров на 2013 г. В письме торговой сети «Сластена» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Конфетка» – проект договора на поставку кондитерских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Сластена» поручил в указанный срок менеджеру по закупке кондитерских товаров И.Н. Пряничникову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 9.**

От ООО «ТД «Регион-молоко» 21 ноября 2012 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Му-му» заключить договор на поставку молочных товаров на 2013 г. В письме торговой сети «Му-му» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Регион-молоко» – проект договора на поставку молочных товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Му-му» поручил в указанный срок менеджеру по закупке молочных товаров И.Н. Баранову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 10.**

От фабрики «Заря» 20 ноября 2012 г. № 18 поступило коммерческое предложение ТД «Мечта» заключить договор на поставку колбасных изделий на 2013 г. В письме швейной фабрики ТД «Мечта» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – фабрики «Заря» – проект договора на поставку колбасных изделий. В связи с этим генеральный директор ТД «Мечта» поручил в указанный срок менеджеру по группе колбасных товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 11.**

От ООО «Интра» 25 октября 2012 г. № 15 поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER» на 2012 г. В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» – проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 12.**

От ООО «Северный Альянс» 15 сентября 2011 г. № 10 поступило коммерческое предложение ТД «Карусель» заключить договор на поставку рыбных консервов на 2012 г. В письме ТД «Карусель» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения



разработать и представить поставщику- ООО «Северный Альянс» – проект договора на поставку рыбных консервов. В связи с этим генеральный директор ТД «Карусель» поручил в указанный срок менеджеру по группе рыбных товаров И.Н. Иванову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 13.**

От торговой компании «Меренга» 18 августа 2011 г. № 12 поступило коммерческое предложение торговой сети «Магнит» заключить договор на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий на 2012 г. В письме торговой сети «Магнит» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – торговой компании «Меренга» – проект договора на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Магнит» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Сидорову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 14.**

От ПК химический завод «Луч» 11 сентября 2011 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Звездочка» заключить договор на поставку канцелярских товаров на 2012 г. В письме торговой сети «Звездочка» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку канцелярских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Звездочка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке канцелярских товаров И.Н. Ручкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 15.**

От ПК химический завод «Луч» 05 ноября 2011 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Зебра» заключить договор на поставку наборов для детского творчества на 2012 г. В письме торговой сети «Зебра» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку наборов для детского творчества. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Зебра» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Игрушкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 16.**

От ООО «Альянс» 09 ноября 2011 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Помидорка» заключить договор на поставку плодово-овощных консервов на 2012 г. В письме торговой сети «Помидорка» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Альянс» – проект договора на поставку плодово-овощных консервов. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Помидорка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Огурцову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 17.**

От ООО «Конфетка» 19 ноября 2011 г. № 08 поступило коммерческое предложение торговой сети «Сластена» заключить договор на поставку кондитерских товаров на 2012 г. В письме торговой сети «Сластена» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Конфетка» – проект договора на поставку кондитерских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Сластена» поручил в указанный срок менеджеру по закупке кондитерских товаров И.Н. Пряничникову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

#### **Задание 18.**

От ООО «ТД «Регион-молоко» 21 ноября 2011 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Му-му» заключить договор на поставку молочных товаров на 2012 г. В письме торговой сети «Му-му» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Регион-молоко» – проект договора на поставку молочных товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Му-му» поручил в указанный срок менеджеру по закупке молочных товаров И.Н. Баранову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

### **Критерии оценивания компетенций**

Оценка «отлично» выставляется, если студент свободно, с глубоким знанием материала правильно составляет спецификацию к проекту договора, разрабатывает текст проекта договора поставки исходя из положений договора поставки и примерной его формы и уверенно отвечает на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» выставляется, если студент достаточно убедительно, с несущественными ошибками в теоретической подготовке и достаточно освоенными умениями правильно составляет спецификацию к проекту договора, разрабатывает текст проекта договора поставки исходя из положений договора поставки и примерной его формы, но допускает небольшие погрешности в составлении документа и достаточно убедительно отвечает на поставленные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент недостаточно уверенно, с существенными ошибками в теоретической подготовке и плохо освоенными умениями составляет спецификацию к проекту договора, разрабатывает текст проекта договора поставки исходя из положений договора поставки и примерной его формы, но допускает значительные погрешности в составлении документа, неуверенно отвечает на дополнительно заданные вопросы. С затруднениями, может при необходимости составить и заполнить необходимые документы

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если студент имеет очень слабое представление о предмете и недостаточно или вообще не освоил знания и умения. Допускает существенные ошибки в составлении спецификации к проекту договора и разработке текста проекта договора поставки, на большинство заданных вопросов отвечает неверно и неуверенно, не может справиться с решением подобной задачи.

### **Перечень тестовых заданий по МДК 01.01**

#### **1. Рынок товаров характеризуется следующими признаками:**

- a) потенциал, привлекательность, доступность и стабильность;
- b) потенциал, емкость, стабильность;
- c) доступность, возможность моделирования;
- d) стабильность и доступность.

#### **2. Продовольственные и непродовольственные товары на основе покупательских привычек потребителей подразделяются на товары:**

- a) предварительного выбора, полуфабрикаты, материалы;
- b) повседневного спроса, особого спроса;
- c) повседневного спроса, предварительного выбора, особого спроса, пассивного спроса;
- d) сырье, материалы, полуфабрикаты, средства труда.

#### **3. Особенности функционирования торговых предприятий в условиях рыночной системы:**

- a) организационно – распорядительное управление торговым процессом;
- b) ориентация товарной политики на спрос и предложение;
- c) прибыль - результат ценовых манипуляций на продаваемые товары;
- d) ориентация товарной политики на спрос.

#### **4. Исключите факторы, не влияющие на размещение магазинов:**

- a) градостроительные;
- b) транспортные;
- c) экономические;
- d) экологические.

**5. Какие факторы не влияют на инвестиционную деятельность торгового предприятия?**

- a) политическая стабильность;
- b) норма прибыли на вложенный капитал;
- c) уровень инфляции;
- d) организационно – правовая форма предприятия.

**6. Лизинг получил широкое распространение в связи с:**

- a) высвобождением изношенного парка машин и оборудования;
- b) возможностью пополнения финансовых ресурсов фирмы;
- c) уменьшение амортизационных отчислений;
- d) изменением срока уплаты налога.

**7. Какие требования предъявляются к качеству коммерческой информации:**

- a) достоверность;
- b) периодичность;
- c) открытость;
- d) системность.

**8. Исключите несуществующие виды адаптации коммерсанта–предпринимателя:**

- a) профессиональная;
- b) организационная;
- c) коллективная;
- d) социально-психологическая.

**9. Директивному стилю управления свойственно:**

- a) обеспечение самоконтроля в ходе выполнения заданий;
- b) ориентация на выработанную стратегию предприятий;
- c) коллегиальный способ принятия решений;
- d) повышение риска принятия ошибочных решений.

**10. В ценовой политике, связанный с новыми товарами, могут применяться подходы:**

- a) установление высокой цены;
- b) скользящие цены;
- c) замораживание цен;
- d) ценовые скидки.

**11. Что из перечисленного не относится к принципам товаропродвижения:**

- a) планомерность;
- b) цикличность;
- c) ритмичность;
- d) оперативность.

**12. Нарушение договора поставки поставщиком предполагается существенным в случаях:**

- a) поставки товаров ненадлежащего качества;
- b) изменение условий договора;
- c) неоднократной невыборки товаров;
- d) неоднократного нарушения сроков оплаты.

**13. Что из перечисленного не является основными коммерческими условиями поставки:**

- a) периоды;
- b) графики и порядок поставки;
- c) объем партии;
- d) приемка и расчеты за поставленные товары.

**14. Коммерческими документами, представляющими договорные соглашения купли-продажи товаров, являются:**

- a) документы по платежно-банковским операциям;
- b) документы по подготовке товара к отправке;
- c) контракт;
- d) документы страхового назначения.

**15. В зависимости от партнеров по кооперации различают виды кооперации:**

- a) горизонтальную;
- b) ступенчатую;
- c) круговую;
- d) сплошную.

**16. Исключите несуществующие виды реализации продукции:**

- a) интенсивная;
- b) выборочная;
- c) единая;

**17. Торги – это:**

- a) оптовая продажа, заключение сделок и прямых контрактов на реализацию товара по представленным образцам;
- b) продажа товаров, обладающих индивидуальными свойствами и ценностями;
- c) способ закупки товаров, размещения заказов, выдачи подрядов путем привлечения покупателем предложений нескольких поставщиков, выбора наиболее выгодных из них и заключения с ним сделки;
- d) розничная продажа.

**18. Что из перечисленного не относится к методам нейтрализации рисков:**

- a) уклонение от риска;
- b) диверсификация риска;
- c) факторинг;
- d) объединение риска.

**19. Факторинг –это:**

- a) переуступки банку или специализированной факторинговой компании неоплаченных долговых требований, возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита, в сочетании с элементами бухгалтерского, информационно –сбытового, юридического и другого обслуживания фирмы –поставщика;
- b) возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшить свои платежи по налогу;
- c) договорные отношения, при которых имущество передается в аренду;
- d) финансовая поддержка из средств федерального бюджета.

**20. Согласно ГК РФ, одним лицом может учреждаться:**

- a) Хозяйственное общество;
- b) Хозяйственное товарищество;
- c) Общество с ограниченной ответственностью;
- d) Индивидуальное частное предприятие (ИЧП).

**21. К коммерческому предпринимательству относятся такие виды деятельности, как:**

- a) Посредническая;
- b) Торгово–посредническая;
- c) Лизинговая;
- d) Страховая.

**22. Номенклатура и размеры запасов, сырья, материалов, полуфабрикатов и пр. являются показателями планирования:**

- a) Основных производственных средств;
- b) Оборотных средств;
- c) Трудовых ресурсов;

d) Инвестиций.

**23. Многоотраслевая система предприятий с единым финансовым центром –это:**

- a) Концерны;
- b) Тресты;
- c) Картели;
- d) Конгломераты.

**24. Объединения, основанные на проникновении крупных корпораций в отрасли, не имеющие связи с традиционными формами деятельности главной фирмы:**

- a) Тресты;
- b) Конгломераты;
- c) Концерны;
- d) Картели.

**25. Какие звенья выделяют в организационной структуре управления:**

- a) Производственные;
- b) Линейные;
- c) Управленческие;
- d) Технологические.

**26. Объединение капиталов характерно:**

- a) Товариществу на вере;
- b) Корпорации;
- c) Закрытому акционерному обществу;
- d) Всем перечисленным выше формам деятельности.

**27. Добровольные объединения граждан на основе членства для совместной хозяйственной деятельности, основанные на личном трудовом участии и объединении их паевых взносов –это:**

- a) Товарищества;
- b) Общества с дополнительной ответственностью;
- c) Производственные кооперативы;
- d) Акционерные общества.

**28. Объединение предпринимательских структур на временной основе для решения общих целей, без образования юр. лица называется:**

- a) Концерн;
- b) Конгломерат;
- c) Картель;
- d) Консорциум.

**29. Предприятие, учрежденное одним или несколькими лицами, уставной капитал, которого разделен на доли определенных размеров и где ответственность ограничена называется:**

- a) Производственный кооператив;
- b) Акционерное общество;
- c) Унитарное предприятие;
- d) Общество с ограниченной ответственностью.

**30. К решению в области товарной политики относятся:**

- a) Совершенствование ценообразования;
- b) Проведение маркетинговых исследований;
- c) Снятие с производства устаревших товаров;
- d) Установление сроков годности продукции.

**31. Какую стратегию маркетинга выберет фирма, если она действует на рынках первичного и вторичного спроса:**

- a) Экстенсивного развития;
- b) Интенсивного развития;
- c) Усиления конкурентоспособности;

d) Создания круга надежных клиентов.

**32. Какие элементы не включает в себя концепция сбыта:**

a) Товар;

b) Потребности;

c) Сбыт и стимулирование продажи;

d) Получение прибыли за счет увеличения объемов продаж.

**33. Коммерческие риски –это риски, связанные:**

a) с нехваткой рабочей силы;

b) с изменением спроса на продукцию;

c) с недостатком управленческого опыта;

d) Со стихийным бедствием.

**34. «Рынку покупателя» характерно все, за исключением:**

a) Продавец диктует цену покупателю;

b) Господство принципа «пусть остерегается продавец»;

c) Хорошая информированность потребителя о качестве товара;

d) Развитая сеть обществ потребителей.

**35. К собственным средствам распределения товаров фирмы относят:**

a) Коммивояжерство;

b) Сбытовые филиалы фирмы;

c) Дилеров;

d) Верны 1 и 2 ответы.

## **МДК 01.02. Организация и осуществление продаж**

### **Вопросы для собеседования по МДК 01.02**

1. Понятие и сущность процесса товародвижения
2. Принципы рационального построения процесса товародвижения
3. Формы и организационно-хозяйственные звенья в торговле
4. Организация розничной торговли. Понятие розничной торговли.
5. Классификация предприятий розничной торговли
6. Виды торговых зданий
7. Состав и взаимосвязь помещений магазина
8. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
9. Товароснабжение розничной торговли
10. Товарные запасы. Предназначение, классификация.
11. Технология хранения товаров.
12. Подготовка товаров к продаже. Специфические операции, свойственные отдельным группам товаров
13. Размещение товаров предприятий розничной торговли.
14. Выкладка товаров предприятий розничной торговли. Оформление полок.
15. Размещение розничной торговой сети в городах
16. Современные направления развития розничной торговой сети
17. Формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров
18. Правила работы розничных торговых предприятий
19. Услуга розничной торговли
20. Технология продажи товаров.
21. Качество торгового обслуживания.
22. Нормативные акты, регулирующие отдельные сферы потребительского законодательства.
23. Общие положения правил продажи отдельных видов товаров.
24. Особенности продажи продовольственных товаров

25. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров.
26. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней.
27. Особенности продажи лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения.
28. Особенности продажи товаров бытовой химии.
29. Особенности продажи животных и растений.
30. Особенности продажи оружия и патронов к нему.
31. Особенности продажи товаров, бывших в употреблении.
32. Общие требования к отпуску лекарственных средств.
33. Требования к отпуску наркотических и психотропных средств.
34. Контроль за отпуском аптечными учреждениями (организациями) лекарственных средств.
35. Особенности продажи товаров по образцам. Контроль за соблюдением настоящих правил.
36. Прием товаров на комиссию. Определение цены товара, принятого на комиссию и размера комиссионного вознаграждения
37. Продажа товаров, принятых на комиссию. Уценка товаров, принятых на комиссию.
38. Порядок расчетов комиссионера с комитентов за проданный товар. Контроль за соблюдением правил настоящего положения.
39. Требования к организации деятельности исполнителя. Информация об оказываемых услугах по реализации туристского продукта.
40. Договор о реализации туристского продукта. Порядок предъявления претензий и ответственность сторон по договору.
41. Роль и функции оптовой торговли.
42. Классификация оптовой торговли и предприятий оптовой торговли.
43. Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков.
44. Оптовые продовольственные рынки.
45. Товарные биржи.
46. Торговые дома.
47. Оптовые ярмарки и выставки.
48. Аукционы.
49. Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров.
50. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги.
51. Поставка товаров для государственных нужд.
52. Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение».
53. Факторы звенности товародвижения.
54. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения.
55. Организация доставки товаров в магазины.
56. Роль, функции и классификация складов.
57. Виды складских сооружений и оборудование складов.
58. Устройство и основы проектирования складов.
59. Устройство специальных складов.
60. Работа складов общего пользования.
61. Расчет складских площадей и основные показатели работы складов.
62. Организация технологического процесса на складах.
63. Выбор транспортных средств для перевозки товаров.
64. Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом.
65. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом.
66. Основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков.

### **Критерии оценивания компетенций**

Отметка «отлично»" выставляется студенту, если он показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность,

явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа.

Отметка «хорошо» выставляется студенту, если обнаруживаются прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

Отметка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ответ свидетельствует в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа.

Отметка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если обнаруживается незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа.

### **Вопросы для защиты практических работ**

**Практическое занятие 1.** Определение технико-экономических показателей работы склада.

1. Какие показатели рассчитываются для оценки эффективности работы складов?
2. Дайте определение понятию «Складской товарооборот».
3. Что такое Складской грузооборот?
4. Как рассчитывается производительность труда работников склада?
5. Как определяется коэффициент полезной площади склада?
6. Как определяется коэффициент использования полезного объема склада?
7. Какие показатели позволяют определить рациональность использования складского хозяйства?

**Практическое занятие 2.** Особенности приемки товаров по количеству.

1. В каких случаях применяется инструкция П - 6?
2. Что проверяет получатель при приемке товаров по количеству?
3. Каков порядок приемки продукции по количеству в таре и без тары?
4. В какие сроки осуществляется приемка продовольственных товаров по количеству?
5. Как поступить в случае недостачи товаров?
6. Кем утверждается акт приемки товаров?

**Практическое занятие 3.** Ознакомление с ГОСТ Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и ГОСТ. Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина.

1. Что следует понимать под коммерческой деятельностью в торговле?
2. Равнозначны ли понятия «предпринимательская деятельность» и «коммерческая деятельность»?
3. Назовите цели коммерческой деятельности в торговых организациях.
4. Назовите и охарактеризуйте принципы коммерческой деятельности в торговых организациях.
5. Охарактеризуйте состояние и перспективы развития торговли в России.



**Практическое занятие 4.** Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей

1. Что такое сквозные цифровые технологии интернет вещей?
2. Интернет вещей все чаще используется в розничной торговле
3. Где в России стоит внедрять IoT?
4. Программные решения IoT для улучшения сектора розничной торговли
5. Преимущества Интернета вещей для предприятий розничной торговли

**Практическое занятие 5.** Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей

1. Что такое интернет вещей и как он устроен
2. Как работает технология интернета вещей
3. Сферы применения технологии IoT
4. Плюсы и минусы технологии IoT
5. Будущее интернета вещей

#### **Критерии оценивания компетенций**

Оценка «отлично» выставляется студенту, если в процессе проведения собеседования он показывает исчерпывающие знания, последовательно, четко и логически стройно излагает материал; использует в ответе дополнительный материал; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если при ответе на поставленный вопрос студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он допускает существенные.

### **Комплект тестовых заданий по МДК 01.02**

#### **Вариант 1**

#### **1. На процесс товародвижения влияют следующие факторы:**

1. Производственные и транспортные.
2. Степень сложности ассортимента товаров и физико-химические свойства товаров.
3. Социально-экономические факторы (денежные доходы, численность, половозрастной и национальный состав населения) и профессиональная подготовка населения.
4. Все вышеназванные факторы.

#### **2. Транзитная форма товародвижения подразумевает поступление в розничную торговую**

##### **сеть товаров:**

1. От предприятий промышленности (прямой канал).
2. Со склада оптового предприятия.
3. От производственных предприятий или через одно складское звено оптового предприятия.
4. Прошедших через одно или несколько оптовых звеньев.

#### **3. Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего**

##### **имени:**

1. Дилер, дистрибьютор.
2. Дилер, консигнатор.
3. Дистрибьютор, агент, брокер.
4. Комиссионер, агент, брокер.

#### **4. Под оптовой торговлей понимается:**

1. Продажа товаров для личного потребления или домашнего использования.
2. Деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам.
3. Продажа товаров другим оптовым или розничным торговцам.
4. Продажа товаров для личного потребления или домашнего использования, другим оптовым или розничным торговцам.

#### **5. Перечислить оптовые структуры, имеющие место на Российском рынке.**

1. Организаторы оптового оборота, не работающие с товаром, но оказывающие услуги

по

организации оптового оборота.

2. Предприятия оптовой торговли, осуществляющие полный комплект закупочно-сбытовых операций с переходом права собственности к оптовому звену.
3. Оптовые посреднические структуры, не использующие в своей деятельности, как правило, перехода к ним права собственности на товар.
4. Все вышеперечисленные.

#### **6. Классификации оптовых предприятий по товарной специализации:**

1. Универсальные, специализированные.
2. Выходные, торгово-закупочные, торговые.
3. Федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские.
4. Государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др.

#### **7. Обязанности получателя при обнаружении в ходе приемки несоответствия**

качества

##### **продукции требованиям нормативно-технической документации.**

1. Составить акт за подписями лиц, производивших приемку продукции, вызвать представителя отправителя.
2. Приостановить дальнейшую приемку, обеспечить сохранность продукции, принять

меры

к предотвращению ее смешения с другой однородной продукцией, вызвать представителя

отправителя.

3. Вызвать представителя отправителя, подать заявление в органы внутренних дел для проведения расследования.
4. Приостановить приемку продукции, в которой обнаружены несоответствия,

составить

акт, вызвать представителя отправителя, продолжить приемку остальной части продукции.

#### **8. Под упаковкой следует понимать:**

1. Средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции.
2. Средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от повреждений и

повреждений и

потерь, окружающей среды.

3. Средство или комплекс средств, обеспечивающих процесс обращения.
4. Средство или комплекс средств, обеспечивающих защиту продукции от

повреждений и

потерь, окружающей среды, загрязнений, а также обеспечивающих процесс обращения.

#### **9. Основные функции тары и упаковки:**

1. Хранение и защита товаров, информативность и эстетичность.
2. Создание условий для механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ.
3. Средство для выкладки и размещения в торговом зале.

4. Все вышеперечисленные функции.

**10. Товароснабжение – это:**

1. Процесс доведения товаров от предприятий изготовителей до предприятий оптовой торговли.
2. Система мероприятий, представляющая сложный комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли.
3. Деятельность по планированию, претворению в жизнь и контролю за физическим перемещением товаров от мест происхождения к местам использования с целью удовлетворения

нужд потребителей и выгодой для себя.

4. Сложный комплекс оперативно-торговой (коммерческой) и технологической деятельности розничных и оптовых предприятий.

**11. Маршруты централизованной доставки:**

1. Кольцевые.
2. Маятниковые.
3. Линейные.
4. Кольцевые и линейные.

**12. Централизованная доставка товаров в розничную сеть предусматривает:**

1. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами райпо.
2. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами поставщика.
3. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами самих розничных предприятий.
4. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами транспортного предприятия.

**13. На какие площади или зоны делится торговый зал:**

1. Установочную, площадь зоны расчетного узла.
2. Установочную, проходов для покупателей, рабочих мест продавцов, площадь зоны расчетного узла.
3. Проходов для покупателей, рабочих мест продавцов.
4. Проходов для покупателей, рабочих мест продавцов, площадь зоны расчетного узла.

**14. Торговое помещение магазина – это:**

1. Часть помещения магазина, включающая торговый зал и помещения для оказания услуг.
2. Специально оборудованная часть помещения магазина, предназначенная для приема, хранения и подготовки товара к продаже.
3. Часть помещения магазина, предназначенная для размещения технических служб

и/или

выполнения работ по техническому обслуживанию рабочих мест, технологического и механического оборудования.

4. Площадь торговых помещений магазина.

**15. Считается, что наиболее приемлемые показатели коэффициентов установочной и**

**демонстрационной площади торгового зала соответственно:**

1. 0,45 – 0,50 и 0,80 – 0,90.
2. 0,27 – 0,3 и 0,70 – 0,75.
3. 0,70 – 0,75 и 0,27 – 0,30.
4. 0,50 и 0,80.

**16. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.**

1. Безвозмездное устранение недостатков.
2. Соразмерное уменьшение покупной цены.
3. Замена на товар аналогичной или другой марки, расторжение договора и возврат

денег.

4. Все вышеперечисленные права.

**17. Гарантийный срок товара и срок службы для сезонных товаров исчисляется:**

1. С даты производства сезонного товара.
2. Согласно договору купли-продажи.
3. С момента покупки сезонного товара.
4. С момента наступления соответствующего сезона.

**18. Сроки для замены товара ненадлежащего качества со дня предъявления такого требования:**

1. Замена производится в 7-дневный срок со дня предъявления требований потребителя.
2. В 20-дневный срок, если требуется дополнительная проверка качества.
3. В течение месяца, если товар для обмена отсутствует или по договору с покупателем.
4. Все вышеперечисленные сроки

**19. Срок годности выполняет следующие функции:**

1. Выполняет роль гарантийного срока, аналогичен ему.
2. Устанавливает возможность предъявления претензий в течение срока годности.
3. Устанавливает срок использования товара.
4. Запрещает продажу товара при истечении срока годности.

**20. С какого дня исчисляется гарантийный срок на приобретенные у продавца (изготовителя) товары?**

1. Со дня продажи товара.
2. Со дня изготовления товара.
3. В соответствии с договором между продавцом и покупателем.
4. Либо со дня продажи, если иное не предусмотрено договором, либо со дня изготовления товара, если день передачи установить невозможно.

**Вариант 2**

**1. Существующие формы товародвижения:**

1. Транзитные и централизованные.
2. Складские и децентрализованные.
3. Централизованные и децентрализованные.
4. Транзитные и складские.

**2. Типы посредников в каналах распределения, действующих от своего имени и за свой счет**

1. Дилеры.
2. Комиссионеры, консигнаторы.
3. Дистрибьюторы.
4. Агенты, брокеры

**3. Концептуальные основы формирования инфраструктуры оптовой торговли предусматривают наличие следующих основных типов оптовых организаций:**

1. Оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия областного значения, оптовые предприятия местного (районного) значения.
2. Оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия регионального масштаба.
3. Оптовые предприятия регионального масштаба.
4. Оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия областного значения, оптовые предприятия регионального масштаба, оптовые предприятия местного (районного) значения.

**4. Признаки классификации товарных складов.**

1. По месторасположению в процессе товародвижения, по характеру выполняемых функций, по ассортименту хранимых товаров, по режимам хранения.
2. По степени механизации технологических процессов, по особенностям технического устройства.

3. По этажности, наличию транспортных путей, организационным формам управления.

4. Все вышеперечисленное.

**5. По характеру выполняемых функций склады делятся на:**

1. Универсальные, специализированные, смешанные.

2. Автоматизированные, с комплексной механизацией, с применением средств механизации.

3. Подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного и долгосрочного хранения.

4. Общетоварные и специальные.

**6. Товароснабжение розничных торговых предприятий основывается на принципах:**

1. Плановости, ритмичности, оперативности.

2. Экономичности, централизации.

3. Ритмичности, технологичности.

4. Плановости, ритмичности, оперативности, экономичности, централизации, технологичности.

**7. Методы доставки товаров в магазины и другие пункты:**

1. Линейные и кольцевые.

2. Централизованные и децентрализованные.

3. Линейные и централизованные.

4. Децентрализованные и маятниковые

**8. Децентрализованная доставка товаров в розничную сеть предусматривает:**

1. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами посредника.

2. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами поставщика.

3. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами.

4. Доставку товаров в розничные предприятия силами и средствами самих розничных предприятий.

**9. Каким требованиям должны отвечать здания и сооружения, в которых размещают магазины:**

1. Архитектурно-строительным, эксплуатационным.

2. Технологическим, экономическим, санитарно-гигиеническим, эксплуатационным.

3. Технологическим, архитектурно-строительным, санитарно-гигиеническим, эстетическим.

4. Технологическим, архитектурно-строительным, экономическим, санитарно-гигиеническим.

**10. Экспозиционная площадь магазина – это:**

1. Суммарная площадь горизонтальных, вертикальных и наклонных плоскостей торгового оборудования, используемого для показа и демонстрации товара в торговом зале.

2. Часть площади торгового зала, занятая оборудованием, предназначенным для выкладки, демонстрации товаров, проведения денежных расчетов и обслуживания покупателей.

3. Площадь торговых помещений магазина.

4. Часть помещения магазина для размещения вспомогательных служб и выполнения работ по обслуживанию технологического процесса.

**11. Условия обмена непродовольственных товаров надлежащего качества на аналогичный**

**товар.**

1. Если товар куплен в данном магазине и это подтверждается товарным или кассовым чеком.

2. Если товар не был в употреблении, сохранен его товарный вид, потребительские свойства, фабричные ярлыки.

3. В течение 14 дней, не считая дня покупки.

4. Все вышеперечисленные условия.

**12. Основным документом при перевозке товаров автомобильным транспортом является:**

1. Железнодорожная транспортная накладная.
2. Товарно-транспортная накладная.
3. Коносамент.
4. Счёт-фактура.

**13. Определите технологические функции предприятий оптовой торговли:**

1. Приёмка товаров по количеству и качеству; хранение товаров.
2. Подготовка товаров к продаже; размещение и выкладка товаров.
3. Продажа товаров.
4. Все вышеуказанные.

**14. Розничная торговля – это:**

1. Процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров.
2. Вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.
3. Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием.
4. Вид предпринимательской деятельности, связанной с куплей-продажей и оказанием услуг покупателям.

**15. Система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокое качество обслуживания населения, – это:**

1. Типизация.
2. Специализация.
3. Унификация.
4. Сертификация.

**16. Услуга торговли – это:**

1. Деятельность продавца при непосредственном взаимодействии с покупателем, направленная на удовлетворение потребностей покупателя в процессе приобретения товара и/или услуги.
2. Результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров.
3. Любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой.

**17. К методам продажи товаров относят:**

1. Самообслуживание; через торговые автоматы.
2. Через прилавок обслуживания.
3. По образцам; с открытой выкладкой.
4. Все вышеуказанные.

**18. Определите технологические функции предприятий розничной торговли:**

1. Приёмка товаров по количеству и качеству; хранение товаров.
2. Подготовка товаров к продаже; внутри магазинное перемещение, размещение и выкладка товаров на торговом оборудовании в торговом зале.
3. Выполнение расчётов с покупателями.
4. Все вышеуказанные.

**19. Методы стимулирования продажи товаров, применяемые в магазине – это:**

1. Продажа товаров со скидкой; продажа товаров по сниженным ценам.
2. Сэмплинг.
3. Дегустация товаров.
4. Все вышеуказанные.

**20. Магазин – это:**

1. Оснащенное торговым оборудованием строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого хранится товарный запас.
2. Оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товарного запаса, рассчитанное на одно или несколько рабочих мест.
3. Стационарный торговый объект, предназначенный для продажи товаров и оказания услуг покупателям, в составе которого имеется торговый зал или торговые залы, подсобные, административно-бытовые помещения и складские помещения.
4. Распределение товаров на площади торгового зала в соответствии с планом помещения

### Ключи к тестам

<b>Вариант 1</b>									
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
4	1	1	2	4	1	2	4	4	2
11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.
4	2	2	1	2	4	4	4	4	1
<b>Вариант 2</b>									
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.
4	1	4	4	4	4	2	4	4	1
11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.
4	2	4	2	1	2	4	4	4	3

### Перечень практических заданий по МДК 01.02

#### Практическое задание 1.

Заполнить таблицу «Основные признаки, характеризующие типы универсальных магазинов»

Тип	Торговая площадь, м <sup>2</sup>	Ассортимент товаров	Формы торгового обслуживания
Гипермаркет			
Универмаг			
Универмаг «Детский мир»			
Универсам (Супермаркет)			

#### Практическое задание 2.

1. Чем оптовые предприятия отличаются от розничных. Представить в виде таблицы

Оптовые предприятия	Розничные предприятия

#### Практическое задание 3.

В торговом зале размещены горки пристенные – 18 шт. (длина 1 м, ширина 0,8 м), горки островные -10 шт. (длина 1,2 м, ширина 1,4 м), холодильные прилавки-витрины – 5 шт. (длина 1, 3 м, ширина 0,9 м).

Площадь торгового зала магазина «Мини-маркет» – 125 м<sup>2</sup>.

Вопрос: Определите коэффициент установочной площади.

#### **Практическое задание 4.**

В торговом зале размещены горки пристенные – 18 шт. (длина 1 м, ширина 0,8 м), горки островные -10 шт. (длина 1,2 м, ширина полки 0,65 м), холодильные прилавки-витрины – 5 шт. (длина 1, 3 м, ширина 0,9 м).

Площадь торгового зала магазина «Мини-маркет» – 125 м<sup>2</sup>.

Примечание: горки пристенные имеют 4 полки, островные по 2 полки с каждой стороны, шириной 0,65 м.

Вопрос: Определите коэффициент демонстрационной площади.

#### **Практическое задание 5.**

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

Найдите установочный коэффициент. Торговая площадь 122 м<sup>2</sup>.

#### **Практическое задание 6.**

Из 55 наименований продуктов в магазин поступило 10 новых видов. Рассчитать степень обновления, коэффициент широты ассортимента, если максимально возможное количество наименований товаров у данного вида магазина принято 120.

Оформить таблицу:

Расчет показателей широты и новизны ассортимента

Шб – Широта базовая

Шд - Широта действ.

Кш Коэффициент широты

Количество новых товаров

Кн Коэффициент новизны

#### **Практическое задание 7.**

Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м<sup>2</sup>, из них 124 м<sup>2</sup> – торговая площадь.

Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

#### **Практическое задание 8.**

Общая торговая площадь вашего магазина 1000 м<sup>2</sup>, а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м<sup>2</sup>. Определите Коэффициент установочной площади.

#### **Практическое задание 9.**

Торговая площадь магазина 300 м<sup>2</sup>., общая площадь магазина 600 м<sup>2</sup>. Найдите коэффициент эффективности использования помещений магазина.

#### **Практическое задание 10.**

Торговая площадь магазина 220 м<sup>2</sup>., установочная площадь 1066 м<sup>2</sup>. Определите коэффициент установочной площади.

#### **Практическое задание 11.**

Рассчитать коэффициент обновления торгового ассортимента магазина «Продукты» и сделать вывод:

Показатели обновления ассортимента	2021 год			
	январь	февраль	март	апрель
Количество наименований кондитерских изделий,	55	56	58	60



предлагаемого к продаже – Шд, ед				
Количество новых наименований кондитерских изделий, Н, ед.	5	7	23	24
Коэффициент обновления ассортимента – Кн, %				

### Практическое задание 12.

Проанализировать темпы роста товарооборота ООО УОТБ КПС за 2021- 2022 год и сделать вывод:

Месяц	Товарооборот 2021 год сумма, тыс. руб.	Товарооборот 2022 год сумма, тыс. руб.	Базисные темпы роста, %, 2022/2021
Январь	1735,1	1736,2	
Февраль	1759,7	1760,9	
Март	2520,2	2521,2	
Апрель	2599,1	2599,9	
Май	2799,9	2801,3	
Июнь	2603,0	2603,4	
Июль	3028,3	3029,2	
Август	3100,5	3101,4	
Сентябрь	3714,8	3715,6	
Октябрь	3728,5	3727,5	
Ноябрь	3437,9	3439,1	
Декабрь	3273,9	3275,0	
ИТОГО			

### Практическое задание 12.

Проанализировать структуру товарооборота и сделать выводы

Наименование товара	Товарооборот 2021 год сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Товарооборот 2022 год сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Базисные темпы роста товарооборота, %
Молоко, сыр и молочные продукты	121		122		
Яйца	7		8		
Сахар	6		7		
Кондитерские изделия	4,6		5,2		
Хлеб и хлебобулочные изделия	4,4		6,8		
Мука, крупа и макаронные изделия	3,8		3,8		
Водка и ликероводочные	122,2		132,2		

изделия					
Вина, шампанское, коньяк	18,4		19,6		
Прочие продовольственные товары	32,6		35,4		
Непродовольственные товары	141		145		
Всего товаров					

### Критерии оценивания:

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе дополнительный материал, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы.

### Темы курсовых работ

1. Анализ и оценка спроса на товарную продукцию торговой организации на внутренних и внешних рынках.
2. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.
3. Определение конкурентных преимуществ торговой организации на внутреннем (внешнем) рынке.
4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (по выбору студента).
5. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.
6. Организация работы на маркетплейсах.
7. Исследование факторов формирования потребительского спроса в розничной торговле.
8. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса в сфере торговли.
9. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.
10. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.

11. Анализ и оценка коммерческих рисков в торговой деятельности и пути их снижения.
12. Анализ розничной торговли: сущность, функции и тенденции развития в России.
13. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере оптовой торговли.
14. Отраслевые особенности коммерческой деятельности в сфере розничной торговли.
15. Взаимоотношения субъектов коммерческой деятельности в сфере потребительского рынка.
16. Электронная коммерция как прогрессивная форма развития торговли.
17. Формирование экономических ресурсов и их влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
18. Анализ влияния факторов внешней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности.
19. Анализ влияния факторов внутренней среды предприятия на развитие коммерческой деятельности.
20. Анализ и оценка экономических показателей коммерческой деятельности предприятия.
21. Анализ и тенденции развития сетевой розничной торговли (на примере розничной торговой сети).
22. Методы стимулирования продаж в розничной торговле как инструмент коммерческой деятельности.
23. Организация хозяйственных связей в торговле.
24. Поиск поставщиков и договорная работа в коммерческой деятельности.
25. Организация хозяйственных связей по закупочно-сбытовой деятельности в предприятиях торговли.
26. Особенности торговой деятельности в сфере малого бизнеса.
27. Организация выставочной деятельности как инструмента торговли.
28. Инновационные технологии в сфере торговле как фактор повышения конкурентоспособности коммерческой организации.
29. Влияние цифровых технологий на результаты торговой деятельности коммерческой организации.
30. Франчайзинг как направление развития торгового бизнеса.
31. Влияние конъюнктуры рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
32. Развитие коммерческого предприятия в эпоху цифровой трансформации.
33. Собственная торговая марка как инструмент коммерческой деятельности и конкурентное преимущество торговой сети.
34. Коммерческая деятельность по управлению товарными ресурсами.
35. Современные форматы розничных торговых сетей.
36. Выбор стратегии коммерческой деятельности торговых организаций на потребительском рынке.

### **МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд**

#### **Вопросы для собеседования по МДК 01.03**

1. Составьте схему нормативно-правового регулирования сферы государственных закупок
2. Перечислите и поясните основные понятия и принципы контрактной системы в сфере закупок.
3. Охарактеризуйте права, обязанности, полномочия: заказчика, контрактной службы.
4. В чем отличие прав, обязанностей, полномочий: комиссии по осуществлению закупок, специализированной организации, экспертов, экспертных организаций.

5. Кто и каким образом осуществляет информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок.
6. Порядок формирования планов закупок.
7. Каким образом осуществляется разработка, утверждение, публикация и корректировка плана закупок.
8. Порядок формирования планов-графиков закупок.
9. Каким образом осуществляется разработка, утверждение, публикация и корректировка планов-графиков.
10. Поясните цель и суть обоснования НМЦК и нормирования в сфере закупок.
11. Как реализуется порядок установления начальной (максимальной) стоимости контракта.
12. Методы определения и обоснования заказчиком начальной (максимальной) цены контракта: приведите примеры.
13. Перечислите способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей).
14. Каким образом осуществляется организация осуществления закупок: способы определения поставщиков, подрядчиков, исполнителей?
15. Совместные конкурсы и аукционы: в чем особенности таких способов определения поставщиков?
16. Инструменты правовой защиты интересов заказчиков при проведении закупок.
17. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.
18. Условия банковских гарантий, реестр банковских гарантий.
19. Антидемпинговые меры при проведении конкурса и аукциона.
20. Реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей).
21. Участие в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и требования к участникам закупки.
22. Участие учреждений и предприятий уголовно-исполнительной системы в закупках, участие организаций инвалидов в закупках, участие субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в закупках.
23. Правила описания объекта закупки, составления технического задания на закупку товаров, работ, услуг.
24. Требования к структуре технического задания.
25. Проведение открытого конкурса: извещение о проведении открытого конкурса.
26. Порядок документального оформления и проведения открытого конкурса.
27. Проведение аукциона в электронной форме (электронный аукцион).
28. Порядок документального оформления и проведения аукциона в электронной форме.
29. Проведение запроса котировок.
30. Проведение запроса предложений.
31. Порядок документального оформления и проведения запроса предложений.
32. Закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).
33. Заключение, исполнение и расторжение контракта.
34. Требования к структуре и разделам проектов государственных контрактов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг.
35. Обеспечение исполнения контрактов.
36. Особенности исполнения контракта.
37. Изменение контракта.
38. Расторжение контракта.
39. Органы, осуществляющие контроль и надзор за соблюдением законодательства в сфере закупок, их полномочия.
40. Плановые и внеплановые проверки в отношении заказчиков, контрактных служб, контрактных управляющих, комиссий по осуществлению закупок и их членов,

уполномоченных органов, уполномоченных учреждений, специализированных организаций, операторов электронных площадок.

41. Ведомственный контроль в сфере закупок, контроль в сфере закупок, осуществляемый заказчиком, общественный контроль.

42. Виды юридической ответственности за нарушение законодательства и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок.

43. Полномочия органов контроля, мониторинга и аудита.

44. Мониторинг в сфере закупок.

45. Порядок использования ЕИС для целей мониторинга закупок.

46. Аудит в сфере закупок.

47. Казначейский контроль.

48. Внутренний финансовый контроль.

49. Ведомственный контроль и контроль со стороны заказчика.

50. Антимонопольный контроль.

51. Общественный контроль в сфере закупок.

52. Особенности заключения энергосервисного контракта.

53. Контракты на оказание услуг связи для оборонных и правоохранительных целей.

54. Особенности закупок в сфере ГОЗ.

55. Закупки по решению Правительства РФ.

56. Контракты на создание произведения архитектуры, строительство и реконструкцию объектов капитального строительства.

57. Закупки на территории иностранного государства для обеспечения деятельности заказчика.

58. Контракты по инвестиционным проектам и обязательствам.

59. Контракты на закупку лекарственных и медицинских средств.

60. Понятие размещения заказов для государственных и муниципальных нужд.

61. Основные принципы системы государственных и муниципальных заказов, термины и определения.

62. Субъекты правоотношений в системе размещения государственных муниципальных заказов.

63. История развития системы закупок для нужд государства в России.

64. Состав конкурсной документации на размещение государственных и муниципальных заказов.

65. Структура процедуры размещения государственных (муниципальных) заказов и коммерческих закупок.

66. Способы оценки эффективности размещения государственных (муниципальных) заказов или коммерческих закупок.

67. Запрос котировок, особенности котировочных заявок, их оценка и проверка на соответствие требованиям.

68. Контракты на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ.

### **Вопросы к экзамену по профессиональному модулю ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности**

1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.

2. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке.

3. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.

4. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.

5. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.

6. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия.

7. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка.

8. Методы изучения и прогнозирования спроса.

9. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности.

10. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.

11. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.

12. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.

13. Документальное подтверждение исполнения договоров.

14. Организация претензионной работы.

15. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.

16. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.

17. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.

18. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.

19. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства.

20. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности.

21. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции.

22. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции.

23. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки.

24. Значение дистрибуции в распределении товаров.

25. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.

26. Складское хозяйство: классификация складов, требования.

27. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения.

28. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMS Логистика. Управление складом».

29. Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью.

30. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле.

31. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды.

32. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией.

33. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения».

34. Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей.

35. Специализация и типизация магазинов.

36. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах.

37. Современные форматы торговых предприятий

38. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли.

39. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов.

40. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги.
41. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии.
42. Подготовка товаров к продаже.
43. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли.
44. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах.
45. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
46. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС.
47. Требования к участникам закупки.
48. Критерии к участникам закупок.
49. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
50. Контрактная служба.
51. Комиссия по осуществлению закупок.
52. Специализированная организация.
53. Эксперты. Экспертные организации.
54. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок.
55. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.
56. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок.
57. Определение объекта закупки.
58. Правила описания объекта закупки.
59. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.
60. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.
61. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме.
62. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).
63. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта.
64. Общие требования и существенные условия контракта.
65. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме.
66. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме.
67. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме.
68. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).
69. Обеспечение исполнения контракта.
70. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий.
71. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком.
72. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.
73. Аудит и контроль в сфере закупок.
74. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.
75. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.
76. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций.
77. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.
78. Осуществление закупок в коммерческих организациях.

79. Контракты по закупкам в коммерческих организациях.

80. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.

### **Критерии оценки знаний студента на экзамене**

Оценка «отлично» выставляется за ответ, который содержит исчерпывающее раскрытие всех вопросов (в пределах полученных знаний), развернутую аргументацию каждого вывода и утверждения, построен логично и последовательно, подкреплен примерами из разработанных уроков. Ответ должен продемонстрировать свободное владение нормами литературного языка и методической терминологией, содержать ссылки на освоенную учебную литературу.

Оценка «хорошо» выставляется за ответ, который содержит полное, но не исчерпывающее освещение всех вопросов, сокращенную аргументацию основных положений, допускает нарушение логики и последовательности изложения материала, а теоретические вопросы не подкрепляет иллюстративным материалом. В ответе допускаются стилистические ошибки, неточное употребление терминов.

Оценка «удовлетворительно» выставляется за ответ, который содержит неполное освещение предложенных в билете вопросов, поверхностно аргументирует основные положения, в изложении допускает композиционные диспропорции, нарушения логики и последовательности изложения материала, не иллюстрирует теоретические положения примерами из разработанных конспектов уроков. Встречаются речевые ошибки, неправильное употребление терминов.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется за ответ, который содержит неправильное освещение поставленных вопросов, ошибочную аргументацию, фактические и речевые ошибки, допускает неверные умозаключения.