Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт экономики, информационных технологий и креативных индустрий
Факультет информационных технологий и экономики
Кафедра экономики и управления

УТВЕРЖДАЮ:
Директор Института экономики,
информационных технологий и креативных индустрий

_____ Кожевникова Т.М.
«25» февраля 2026г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

образовательной программы среднего профессионального образования – программа подготовки специалистов среднего звена по специальности

38.02.08 Торговое дело

Коммерция и осуществление интернет-маркетинга

Квалификация
«Специалист торгового дела»

Год набора – 2026

Тамбов – 2026

Разработчик(и):

Федорова А.Ю., к.э.н., доцент, преподаватель кафедры экономики и управления Факультета информационных технологий и экономики Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий ФГБОУ ВО «ТГУ им. Г.Р. Державина»

Вейс Е.В., к.э.н., преподаватель кафедры экономики и управления Факультета информационных технологий и экономики Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий ФГБОУ ВО «ТГУ им. Г.Р. Державина»

Илюхина М.В., преподаватель кафедры экономики и управления Факультета информационных технологий и экономики Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий ФГБОУ ВО «ТГУ им. Г.Р. Державина»

Эксперт(ы):

Воронина Е.А., президент Союза «Тамбовская областная торгово-промышленная палата»

Разработан в соответствии с рекомендациями по организации получения среднего общего образования на базе основного общего образования с учетом требований федеральных государственных образовательных стандартов и получаемой профессии или специальности среднего профессионального образования.

Одобрен на заседании кафедры экономики и управления Факультета информационных технологий и экономики Института экономики, информационных технологий и креативных индустрий 12 ноября 2025г. протокол № 6.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ 4

2. ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ 9

3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ 11

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ «ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

1.1. Цель и планируемые результаты освоения профессионального модуля

В результате изучения профессионального модуля студент должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие компетенции и профессиональные компетенции:

1.1.1. Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК – 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК – 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК – 03	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.
ОК – 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК – 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК – 06	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
ОК – 07	Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях
ОК – 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

1.1.2. Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование профессиональных компетенций
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
ПК 1.2.	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта
ПК 1.3.	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий
ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение
ПК 1.5.	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

1.1.3. В результате освоения профессионального модуля студент должен:

Иметь навыки	– поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; – проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; – обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); – составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; – подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; – подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках; – оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; – установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; – составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов; – формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; – 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; – осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; – публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); – публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; – организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случая, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов; – направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; – проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов 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.
умения	– пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; – проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; – анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; – создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; – составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; – обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов. – применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; – осуществлять выбор поставщиков; – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; – составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств; – создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; – обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и

	обеспечивать ее безопасность; – работать в единой информационной системе; – применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; – составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; – обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; – описывать объект закупки; – разрабатывать закупочную документацию; – работать в единой информационной системе; – взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; – анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; – формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; – проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); – классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; – разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках; – осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; – осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта; – подготавливать коммерческие предложения, запросы; – оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; – составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий кон-тракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении кон-тракта или о расторжении контракта; – осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях; – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов; – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; – осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; – проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства; – осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей); – использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж; – применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения; – применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых

	площадок; – управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; – оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; – применять электронный документооборот; – осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций. – применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
знания	– методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; – структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; – методы и инструменты работы с базами больших данных; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, – схем электронного документооборота; – законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; – особенности составления закупочной документации; – методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; – основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки; – нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; – международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; – международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции; – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции; – методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; – методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках; – основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; – документооборот внешнеторговых сделок; – условия внешнеторгового контракта; – нормы этики и делового общения с иностранными партнерами; – правила оформления документации по внешнеторговому контракту; – порядок документооборота в организации; – основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; – виды торговых структур;

	– формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности; – материально-техническую базу торговли; – инфраструктуру потребительского рынка; – средства, методы, инновации в отрасли; – организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; – основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли; – требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность; – правила торговли; – количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

2. ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

Оценка	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
Качество ответов при опросе	Полно излагает изученный материал, даёт правильное определенное понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка	Даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого	Излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого	Обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал
Качество решения практических заданий	Задание выполнено правильно. Объяснение хода его выполнения подробное, последовательное, грамотное, с теоретическими обоснованиями (в т.ч. из лекционного курса).	Задание выполнено правильно. Объяснение хода ее решения недостаточно логичное, с единичными ошибками в деталях, некоторыми затруднениями в теоретическом обосновании (в т.ч. из лекционного материала)	Ответ на вопрос задания дан неправильный, но логика решения прослеживается у студента при объяснении хода ее решения	Задание не выполнено

Количество правильных ответов в тесте	более 90%	более 65%	более 50%	менее 50%
Качество подготовки рефератов	Выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы	Основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы	Имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод	Тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы
Качество ответов на вопросы к дифференцированному зачету	Систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам дисциплины, а также по основным вопросам, выходящим за пределы учебной программы; точное использование научной терминологии систематически грамотное и логически правильное изложение ответа на вопросы; безупречное владение инструментарием учебной дисциплины, умение его эффективно использовать в постановке научных	Достаточно полные и систематизированные знания по дисциплине; умение ориентироваться в основном теориях, концепциях и направлениях дисциплины и давать им критическую оценку; использование научной терминологии, лингвистически и логически правильное изложение ответа на вопросы, умение делать обоснованные выводы; владение инструментарием по дисциплине, умение его использовать в постановке и решении научных и профессиональных	Достаточный минимальный объем знаний по дисциплине; усвоение основной литературы, рекомендованной учебной программой; умение ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по дисциплине и давать им оценку; использование научной терминологии, стилистическое и логическое изложение ответа на вопросы, умение делать выводы без существенных ошибок; владение инструментарием учебной	Обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл

	и практических задач; выраженная способность самостоятельно и творчески решать сложные проблемы и нестандартные ситуации; полное и глубокое усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой по дисциплине; умение ориентироваться в теориях, концепциях и направлениях дисциплины и давать им критическую оценку, используя научные достижения других дисциплин	задач; усвоение основной и дополнительной литературы, рекомендованной учебной программой по дисциплине	дисциплины, умение его использовать в решении типовых задач; умение под руководством преподавателя решать стандартные задачи	

3. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1 Критерии и методы оценивания

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках модуля	**Критерии оценки**		**Методы оценки**
ПК 1.1	– осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; – оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;	Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	Устный опрос Реферат Практическое задание Тестирование
		Раздел 2. Организация и осуществление продаж	Устный опрос Реферат Практическое задание Тестирование

	– составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; – разрабатывает рекомендации по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; – проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; – осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках		
		Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Устный опрос Реферат Практическое задание Тестирование
		Учебная практика	Собеседование
		Производственная практика	Собеседование
		Промежуточная аттестация (Экзамен квалификационный (по модулю))	Устный опрос Практическое задание
ПК 1.2	– выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию		
ПК 1.3	– определяет начальную цену закупки с учетом требований		

	федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; – составляет и оформляет закупочную документацию в соответствие с требованиями и осуществляет ее проверку для проведения закупочной процедуры; – оформляет протоколы заседаний закупочных комиссий; – выполняет проверку комплекта закупочной документации для обеспечения государственных, муниципальных и корпоративных нужд.		
ПК 1.4	– проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); – осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; – составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; – составляет список		

	потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; – формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; – осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.		
ПК 1.5	– осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; – проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; – проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих		

	действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.		
ПК 1.6	– выполняет торгово-технологические операции в соответствие с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; – осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; – оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями; – соблюдает правила охраны труда при выполнение торгово-технологических операций		
ОК 01	– распознает, анализирует и выделяет составные части задачи и/или проблемы в профессиональном контексте; – определяет этапы решения задачи; – эффективно осуществляет поиск необходимой для решения проблемы информации, составляет план действия и определяет необходимые ресурсы; – демонстрирует владение актуальными методами работы в		

	профессиональной и смежных сферах; – реализовывает составленный план и оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)		
ОК 02	– определяет задачи для поиска информации и их необходимые источники и планирует процесс поиска; – структурирует и выделяет наиболее значимое в полученной информации; – оценивает практическую значимость результатов поиска и оформляет его результаты; – применяет средства информационных технологий, использует современное программное обеспечение и различные цифровые средства для решения профессиональных задач.		
ОК 03	– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; – применяет современную научную профессиональную терминологию; – определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования.		
ОК 04	– эффективно взаимодействует с		

	преподавателями, обучающимися в ходе профессиональной деятельности.		
ОК 05	– грамотно излагает свои мысли и оформляет документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявляя толерантность в рабочем коллективе		
ОК 06	– применяет стандарты антикоррупционного поведения		
ОК 07	– выполняет работы с соблюдением принципов бережливого производства и ресурсосбережения.		
ОК 09.	– понимает общий смысл четко произнесенных высказываний и текстов на профессиональные темы; – участвует в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; – строит простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; – пишет простые связные сообщения на интересующие профессиональные темы.		

3.2 Типовые оценочные средства текущего контроля по разделам

Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках.

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

Вопросы для устного опроса:

1. Какова роль информационных технологий в торговле?
2. Как организовать процесс согласования условий договора?
3. Какова важность рекламы в формировании спроса на товар?
4. Каковы основные причины возникновения рисков в деятельности?
5. Какова роль мониторинга в управлении рисками?
6. Как работают с данными о покупательских предпочтениях для улучшения предложения?
7. Каковы требования покупателей к товару?
8. Как организовать документооборот внешнеторговых сделок?
9. Какова важность целевой аудитории в рекламной деятельности?
10. Как организовать контроль за выполнением условий контракта?
11. Каковы основные этапы установления отношений с новыми партнерами?
12. Как работают с отзывами клиентов для улучшения товаров?
13. Какова роль деловых переговоров в установлении хозяйственных связей?
14. Как использовать информацию о законодательных изменениях в деятельности?
15. Какова важность соблюдения сроков поставки в бизнесе?

Темы рефератов:

1. Понятие и значение информации в торгово-сбытовой деятельности.
2. Классификация информации: внутренние и внешние источники.
3. Роль инноваций в установлении хозяйственных связей.
4. Влияние технологий на взаимодействие с поставщиками и потребителями.
5. Учет форс-мажорных обстоятельств в управлении рисками.
6. Проблемы, связанные с контролем исполнения обязательств.
7. Влияние цифровизации на торгово-сбытовую деятельность.
8. Роль социальных факторов в формировании спроса на товары.
9. Этические аспекты в торговле: проблемы и решения.
10. Влияние глобализации на торговые отношения между странами.
11. Роль маркетинга в формировании имиджа компании.
12. Применение устойчивого развития в торговле.
13. Понятие и функции хозяйственных связей в торговле.
14. Организация хозяйственных связей: отраслевые особенности.
15. Критерии поиска поставщиков: выбор надежного партнера.

Практические задания:

Задание 1: Соберите информацию о трех основных конкурентах в выбранном сегменте рынка. Создайте таблицу с их основными характеристиками: ассортимент, цены, маркетинговые стратегии.

Задание 2: Проведите SWOT-анализ одного из конкурентов конкретной организации. Определите их сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Задание 3: Напишите коммерческое предложение для одного из выбранных поставщиков, указывая условия сотрудничества и преимущества работы с вашей компанией.

Задание 4: Разработайте систему KPI (ключевых показателей эффективности) для оценки исполнения обязательств по внешнеэкономическим контрактам.

Задание 5: Проведите ролевую игру, в которой одна сторона пытается изменить условия контракта после его подписания. Обсудите возможные последствия и пути разрешения конфликта.

Тестирование:

1. Какое из следующих понятий относится к информации о товарном рынке?

a) Рынок труда
b) Рынок капитала
c) Товарная информация
d) Рынок недвижимости

2. Какова основная функция информации в торгово-сбытовой деятельности?
a) Увеличение затрат
b) Упрощение документооборота
c) Принятие обоснованных решений
d) Увеличение числа сотрудников
3. Какой из следующих источников информации о рынке является первичным?
a) Отчеты аналитических агентств
b) Опросы потребителей
c) Статистические данные
d) Научные исследования
4. Какой из следующих методов может быть использован для прогнозирования спроса?
a) Метод случайных чисел
b) Метод экспертных оценок
c) Метод случайных выборок
d) Метод наблюдений
5. Какова роль покупателей в системе потребительского рынка?
a) Они являются только получателями товаров
b) Они влияют на спрос и предложение
c) Они не играют никакой роли
d) Они только формируют предложения
6. Какой из следующих аспектов не относится к информации о спросе?
a) Количество товара на складе
b) Потребительские предпочтения
c) Цены конкурентов
d) Уровень доходов населения
7. Какой из следующих критериев важен при выборе поставщика?
a) Месторасположение
b) Цвет упаковки
c) Время года
d) Уровень образования сотрудников
8. Какой из следующих документов является основным при заключении договора поставки?
a) Протокол разногласий
b) Спецификация
c) Договор поставки
d) Счет-фактура
9. Какой из следующих методов можно использовать для поиска коммерческих партнеров?
a) Социальные сети
b) Случайные встречи
c) Опросы среди знакомых
d) Метод проб и ошибок
10. Какой из следующих видов договоров наиболее распространен в торговле?
a) Договор аренды
b) Договор поставки
c) Договор займа
d) Договор дарения

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

Вопросы для устного опроса:

1. Как оценивать эффективность рекламных стратегий?
2. Как работают с международными партнерами?
3. Как использовать аналитику данных для оценки рисков?
4. Какова роль культурных различий в международной торговле?
5. Как организовать страхование рисков в торговле?
6. Каковы основные риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью?
7. Как использовать социальные сети для продвижения товаров?
8. Как организовать претензионную работу?
9. Какова важность анализа конкурентной среды для бизнеса?
10. Как работают с большими данными в контексте торговли?
11. Какова роль креативности в разработке рекламных материалов?
12. Как оценивать влияние макроэкономических факторов на рынок?
13. Какова важность обратной связи от клиентов для бизнеса?
14. Как организовать логистику для международных поставок?
15. Как работают с документами, необходимыми для внешнеэкономической деятельности?

Темы рефератов:

1. Комплексный подход к формированию коммерческой информации.
2. Роль информационных технологий в торговле.
3. Контроль за изменениями в рыночной конъюнктуре.
4. Анализ потребительского поведения для выбора поставщиков.
5. Важность своевременного исполнения обязательств по контрактам.
6. Использование информации о рыночной конъюнктуре для управления рисками.
7. Методы оценки качества исполнения обязательств по контрактам.
8. Роль внутреннего аудита в контроле исполнения обязательств.
9. Использование KPI для оценки эффективности исполнения контрактов.
10. Риски, связанные с международной логистикой и их управление.
11. Применение технологий блокчейн для повышения прозрачности в торговле.
12. Влияние экономических санкций на исполнение внешнеэкономических обязательств.
13. Методы отбора поставщиков: сравнительный анализ.
14. Обучение сотрудников по вопросам внешнеэкономической деятельности.
15. Мониторинг для оценки рисков в торговой деятельности.

Практические задания:

Задание 1: Исследуйте отзывы клиентов о конкурентах конкретной организации на платформах, таких как Google Reviews или Яндекс.Маркет. Составьте список основных положительных и отрицательных моментов.

Задание 2: Выполните анализ ценовой политики конкурентов. Сравните цены на аналогичные товары и определите, какие факторы влияют на их ценообразование.

Задание 3: Проведите анализ рисков, связанных с заключением внешнеэкономического контракта, и разработайте меры по их минимизации.

Задание 4: Подготовьте презентацию для руководства конкретной организации, в которой представьте результаты анализа конкурентов и рекомендации по улучшению стратегии.

Задание 5: Создайте базу данных клиентов с использованием CRM-системы. Опишите, какие данные должны быть включены и как они могут помочь в управлении отношениями с клиентами.

Тестирование:

1. Что такое Incoterms?

a) Международные правила по налогообложению

b) Условия поставки в международной торговле

c) Система оценки качества товаров

d) Методология управления рисками

2. Какой из следующих документов подтверждает выполнение условий контракта?

a) Счет-фактура

b) Договор аренды

c) Протокол разногласий

d) Коммерческое предложение

3. Какой из следующих элементов не является частью маркетинговой информации?

a) Цены

b) Условия поставки

c) Статистика по продажам

d) Уровень образования сотрудников

4. Какой из следующих факторов может повлиять на рыночную конъюнктуру?

a) Погода

b) Образование населения

c) Политическая стабильность

d) Все вышеперечисленное

5. Какой из следующих методов анализа спроса является наиболее распространенным?

a) Экспертные оценки

b) Опросы

c) Моделирование

d) Анализ временных рядов

6. Какой из следующих документов не является товаросопроводительным?

a) Счет-фактура

b) Упаковочный лист

c) Договор поставки

d) Товарная накладная

7. Какой из следующих аспектов не учитывается при анализе рыночной конъюнктуры?

a) Уровень конкуренции

b) Потребительские предпочтения

c) Качество товара

d) Наличие рекламной кампании

8. Какой из следующих методов можно использовать для изучения потребительских мотивов?

a) Опросы и интервью

b) Анализ финансовых отчетов

c) Изучение конкурентов

d) Наблюдение за рынком

9. Какой из следующих факторов является внутренним для компании?

a) Конкуренция

b) Политические риски

c) Уровень обслуживания клиентов

d) Экономические условия

10. Какой из следующих документов используется для подтверждения выполнения обязательств по контракту?

a) Протокол разногласий

b) Товарная накладная
c) Договор поставки
d) <u>Счет-фактура</u>

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

Вопросы для устного опроса:

1. Какова роль доверия в деловых отношениях?
2. Как использовать информацию о рыночной конъюнктуре для прогнозирования?
3. Как работают с юридическими консультациями в управлении рисками?
4. Как оценивать влияние культурных особенностей на рекламу?
5. Каковы основные проблемы, с которыми сталкиваются при анализе рынка?
6. Как организовать процесс разработки рекламной информации для внешних рынков?
7. Какова роль товаросопроводительных документов в международной торговле?
8. Как работают с программами лояльности для клиентов?
9. Как оценивать финансовую устойчивость контрагентов?
10. Как организовать документальное подтверждение исполнения договоров?
11. Как использовать информацию о потребительских трендах в практике?
12. Каковы последствия несоблюдения обязательств по контрактам?
13. Как оценивать эффективность своих методов управления рисками?
14. Как адаптировать рекламные материалы под разные рынки?
15. Как использовать аналитику для оценки конкурентоспособности?

Темы рефератов:

1. Информационные ресурсы и их использование в рекламной деятельности.
2. Анализ товарного рынка: основные этапы.
3. Использование информации о потребительских трендах для управления отношениями с клиентами.
4. Важность регулярного пересмотра условий контрактов.
5. Система внутреннего контроля за исполнением обязательств.
6. Роль отчетности в управлении рисками.
7. Анализ конкурентоспособности товаров на рынке.
8. Роль инноваций в увеличении продаж.
9. Эффективные стратегии управления запасами.
10. Темы по специфическим аспектам торговли
11. Влияние культурных различий на международную торговлю.
12. Роль логистики в эффективной торговой деятельности.
13. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков.
14. Основные требования к упаковке товаров для экспорта.
15. Использование маркетинговых исследований для оценки внешнего рынка.

Практические задания:

Задание 1: Проведите анализ рекламных кампаний конкурентов конкретной организации. Изучите их рекламные материалы и определите, какие каналы они используют для продвижения.

Задание 2: Создайте базу данных из пяти потенциальных поставщиков конкретной организации. Включите информацию о ценах, условиях доставки и репутации.

Задание 3: Заполните конкурентный лист для конкретной организации, включая информацию о трех основных конкурентах. Используйте данные, собранные в предыдущих заданиях.

Задание 4: Проведите исследование о лучших практиках ведения переговоров с поставщиками. Подготовьте список рекомендаций для успешного заключения сделок.

Тестирование:

1. Какой из следующих факторов может быть причиной возникновения рисков в торговле?

a) Непредвиденные обстоятельства
b) Высокая квалификация сотрудников
c) Эффективная реклама
d) Устойчивый спрос

2. Какой из следующих методов управления рисками является наиболее эффективным?

a) Избежание рисков
b) Принятие рисков
c) Перераспределение рисков
d) Увеличение рисков

3. Какое из следующих понятий связано с анализом товарного рынка?

a) Мотивация покупок
b) Конкуренция
c) Целевые группы
d) Все вышеперечисленное

4. Какой из следующих документов не является частью внешнеэкономического контракта?

a) Спецификация
b) Протокол разногласий
c) Счет-фактура
d) Учетная политика

5. Какой из следующих методов не относится к изучению спроса?

a) Опросы
b) Анализ продаж
c) Моделирование
d) Прогнозирование погоды

6. Какой из следующих факторов не влияет на выбор поставщика?

a) Цена
b) Качество товара
c) Дизайн упаковки
d) Надежность поставок

7. Какой из следующих аспектов не является частью анализа рыночной конъюнктуры?

a) Уровень цен
b) Конкуренция
c) Политические риски
d) Уровень доходов населения

8. Какое из следующих понятий описывает процесс, связанный с установлением хозяйственных связей?

a) Логистика
b) Маркетинг
c) Коммерция
d) Все вышеперечисленное

9. Какой из следующих документов используется для оформления сделки на поставку товаров?

a) Договор аренды

b) <u>Договор поставки</u>

c) Договор займа

d) Договор дарения

10. Какой из следующих методов можно использовать для оценки эффективности рекламной кампании?

a) Опросы потребителей

b) Анализ финансовых отчетов

c) Сравнение с конкурентами

d) <u>Все вышеперечисленное</u>

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

Вопросы для устного опроса:

1. Какова роль сезонности в бизнесе?
2. Как организовать процесс разработки рекламных кампаний для новых продуктов?
3. Как оценивать требования иностранных рынков к товару?
4. Как работают с негативными отзывами клиентов?
5. Какова важность исследований рынка в деятельности?
6. Как использовать информацию о потребительских трендах для управления рисками?
7. Каковы основные подходы к оценке рисков в международной торговле?
8. Как организовать процесс анализа и оценки рисков в компании?
9. Какова роль стратегического планирования в управлении рисками?
10. Как использовать информацию о макроэкономических факторах для оценки рисков?
11. Каково понятие информационного обеспечения торгово-сбытовой деятельности?
12. В чем заключается значение информации для торгово-сбытовой деятельности?
13. Какие существуют классификации информации в торговле?
14. Какие источники информации наиболее актуальны для анализа товарного рынка?
15. Как формируется комплексный подход к созданию коммерческой информации?

Темы рефератов:

1. Информация о покупателях: методы сбора и анализа.
2. Мотивация покупок: психологические аспекты.
3. Влияние экономического кризиса на потребительский спрос.
4. Организация процесса сбора и анализа информации о товарном рынке.
5. Рекомендации в поиске поставщиков.
6. Система внутреннего контроля за исполнением обязательств.
7. Роль Big Data в анализе потребительского поведения.
8. Применение искусственного интеллекта для анализа рыночной информации.
9. Эффективность использования аналитических инструментов в торговле.
10. Влияние социальных медиа на сбор информации о потребителях.
11. Прогнозирование рыночных трендов с помощью аналитики.
12. Роль веб-аналитики в оценке эффективности маркетинговых кампаний.
13. Использование геомаркетинга для определения целевой аудитории.
14. Влияние мобильных технологий на сбор информации о потребителях.

15. Роль CRM-систем в управлении информацией о клиентах.

Практические задания:

Задание 1: Проведите сравнительный анализ предложений двух поставщиков на основе заданных критериев (цена, качество, сроки поставки).

Задание 2: Проведите анализ рынка на основе заполненного конкурентного листа. Определите, какие ниши или сегменты остаются неохваченными.

Задание 3: Разработайте стратегию закупок для одного из основных товаров конкретной организации. Укажите критерии выбора поставщиков и ожидаемые результаты.

Задание 4: Проведите симуляцию ситуации, когда одна из сторон не исполняет обязательства по контракту. Определите возможные пути разрешения конфликта и последствия для обеих сторон.

Тестирование:

1. Какой из следующих аспектов не учитывается при разработке рекламной информации для внешних рынков?

a) Культурные особенности
b) Уровень доходов населения
c) Политическая стабильность
d) Логистика поставок

2. Какой из следующих факторов может повлиять на спрос на товар?

a) Потребительские предпочтения
b) Уровень конкуренции
c) Реклама
d) Все вышеперечисленное

3. Какой из следующих методов можно использовать для анализа конкурентной среды?

a) SWOT-анализ
b) Метод случайных выборок
c) Метод наблюдений
d) Метод проб и ошибок

4. Какой из следующих документов не является товарораспорядительным?

a) Товарная накладная
b) Счет-фактура
c) Договор поставки
d) Упаковочный лист

5. Какой из следующих аспектов не относится к требованиям внешних рынков к товарной продукции?

a) Качество
b) Упаковка
c) Бренд
d) Уровень зарплат сотрудников

6. Какой из следующих факторов не влияет на рыночную конъюнктуру?

a) Изменение цен
b) Потребительские предпочтения
c) Политическая стабильность
d) Уровень образования населения

7. Какой из следующих аспектов является частью внешнеэкономической деятельности?

a) Внутренний маркетинг
b) Закупка сырья
c) Продажа товаров за границу
d) Упрощение документооборота

8. Какой из следующих методов не используется для изучения потребительских предпочтений?

a) Опросы
b) Наблюдения
c) Анализ финансовых отчетов
d) Фокус-группы

9. Какой из следующих документов подтверждает выполнение обязательств по контракту?

a) Протокол разногласий
b) Счет-фактура
c) Договор аренды
d) Коммерческое предложение

10. Какой из следующих факторов может повлиять на выбор поставщика?

a) Условия поставки
b) Качество товара
c) Цена
d) Все вышеперечисленное

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

Вопросы для устного опроса:

1. Какие источники информации о тенденциях на рынке являются наиболее надежными?
2. Как использовать информацию о поведении покупателей для оптимизации товарного ассортимента?
3. Какова роль инноваций в изменении спроса на товары?
4. Как проводить SWOT-анализ для оценки рыночной ситуации?
5. Какие инструменты аналитики помогают в прогнозировании покупательского поведения?
6. Какие инструменты используются для продвижения российских товаров за границей?
7. Как адаптировать рекламные материалы для иностранных рынков?
8. Каковы основные аспекты разработки рекламной стратегии для внешнего рынка?
9. Как проводить анализ конкурентной среды на внешнем рынке?
10. Какова роль культурных различий в международной торговле?
11. Как организовать процесс обучения сотрудников по вопросам внешнеэкономической деятельности?
12. Какова роль анализа конкуренции в управлении рисками?
13. Как использовать информацию о финансовых показателях контрагентов для оценки рисков?
14. Каковы основные принципы эффективного управления рисками в торговле?
15. Как организовать систему мониторинга рисков в компании?

Темы рефератов:

1. Требования к товару со стороны потребителей.
2. Покупатели как субъекты отношений в потребительском рынке.
3. Оценка предыдущего опыта контрагентов для оценки рисков.
4. Разработка договора поставки.
5. Роль маркетинга в формировании информации о потребителях.

6. Использование информации о потребительских предпочтениях для оптимизации ассортимента.

7. Специфика контрактов на поставку услуг: ключевые аспекты.

8. Роль международных организаций в регулировании внешнеэкономической деятельности.

9. Влияние политических факторов на условия внешнеэкономических контрактов.

10. Проблемы и решения в международной логистике.

11. Использование электронных торговых платформ для заключения контрактов.

12. Роль консигнации в международной торговле.

13. Влияние сезонных изменений спроса на планирование продаж.

14. Проведение анализа ценовой эластичности спроса.

15. Товаросопроводительные документы: виды и назначение.

Практические задания:

Задание 1: Оцените надежность одного из поставщиков, используя доступные онлайн-ресурсы (отзывы, рейтинги, финансовые отчеты).

Задание 2: На основе заполненного конкурентного листа определите, какие аспекты продукции или услуг конкретной организации можно улучшить для повышения конкурентоспособности.

Задание 3: Составьте список рисков, связанных с выбором поставщиков, и разработайте план по их минимизации.

Задание 4: Исследуйте и проанализируйте три различных метода сбора информации о рынке (например, опросы, фокус-группы, анализ конкурентов). Определите их плюсы и минусы.

Тестирование:

1. Какой из следующих методов управления рисками является наиболее распространенным?

a) Избежание рисков

b) Принятие рисков

c) Перераспределение рисков

d) Увеличение рисков

2. Какой из следующих аспектов не относится к анализу рыночной конъюнктуры?

a) Уровень цен

b) Конкуренция

c) Политические риски

d) Уровень заработной платы

3. Какой из следующих документов является основным при заключении договора поставки?

a) Протокол разногласий

b) Спецификация

c) Договор поставки

d) Счет-фактура

4. Какой из следующих методов можно использовать для прогнозирования спроса?

a) Метод случайных чисел

b) Метод экспертных оценок

c) Метод случайных выборок

d) Метод наблюдений

5. Какой из следующих аспектов не является частью маркетинговой информации?

a) Цены

b) Условия поставки
c) Статистика по продажам
d) <u>Уровень образования сотрудников</u>
6. Какой из следующих факторов не влияет на выбор поставщика?
a) Цена
b) Качество товара
c) <u>Дизайн упаковки</u>
d) Надежность поставок
7. Какой из следующих методов можно использовать для анализа конкурентной среды?
a) <u>SWOT-анализ</u>
b) Метод случайных выборок
c) Метод наблюдений
d) Метод проб и ошибок
8. Какой из следующих аспектов не относится к требованиям внешних рынков к товарной продукции?
a) Качество
b) Упаковка
c) Бренд
d) <u>Уровень зарплат сотрудников</u>
9. Какой из следующих факторов может повлиять на рыночную конъюнктуру?
a) Изменение цен
b) Потребительские предпочтения
c) Политическая стабильность
d) <u>Все вышеперечисленное</u>
10. Какой из следующих методов не используется для изучения потребительских предпочтений?
a) Опросы
b) Наблюдения
c) <u>Анализ финансовых отчетов</u>
d) Фокус-группы

ОК 06. 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.

Вопросы для устного опроса:
1. Какова роль социальных медиа в сборе информации о потребителях?
2. Как использовать информацию о сезонности для планирования продаж?
3. Какова важность анализа данных о продажах для оценки рыночной конъюнктуры?
4. Как организовать процесс сбора и анализа информации о товарном рынке?
5. Какова роль маркетинговых исследований в торгово-сбытовой деятельности?
6. Какова роль маркетинга в установлении отношений с клиентами?
7. Как использовать CRM-системы для управления отношениями с клиентами?
8. Каковы основные принципы успешных переговоров с поставщиками?
9. Как организовать процесс мониторинга исполнения договоров?
10. Какова роль юридических аспектов в установлении хозяйственных связей?
11. Каковы основные требования к упаковке товаров для экспорта?
12. Как использовать маркетинговые исследования для оценки внешнего рынка?
13. Каковы основные риски в торговой деятельности?

14. Как классифицировать риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью?

15. Какие причины возникновения рисков наиболее распространены?

Темы рефератов:

1. Внешние и внутренние рынки: сравнительный анализ требований.
2. Информация о спросе: методы исследования.
3. Роль доверия в установлении долгосрочных отношений с партнерами.
4. Обучение сотрудников по вопросам взаимодействия с поставщиками.
5. Влияние корпоративной культуры на установление отношений с партнерами.
6. Методы оценки эффективности взаимодействия с поставщиками.
7. Роль стратегических альянсов в установлении хозяйственных связей.
8. Практика ведения переговоров: стратегии и тактики.
9. Использование электронных площадок для поиска поставщиков.
10. Влияние локализации на выбор поставщиков.
11. Роль выставок и ярмарок в сборе информации о рынке.
12. Проведение SWOT-анализа для оценки рыночной ситуации.
13. Влияние информации о поставщиках на выбор товаров.
14. Роль анализа потребительского поведения в управлении рисками.
15. Финансовые показатели контрагентов для оценки рисков.

Практические задания:

Задание 1: Проанализируйте, как изменения в законодательстве или экономической ситуации могут повлиять на конкурентное положение вашей компании.

Задание 2: На основе собранных данных о конкурентах и поставщиках подготовьте отчет для руководства конкретной организации с выводами и рекомендациями.

Задание 3: Изучите законодательные требования к внешнеэкономическим контрактам в вашей стране. Подготовьте краткое руководство по основным аспектам.

Задание 4: Создайте план действий по оптимизации процесса закупок в конкретной организации. Включите шаги по улучшению взаимодействия с поставщиками.

Задание 5: Проведите SWOT-анализ конкретной организации с точки зрения информационного обеспечения. Определите сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы.

Тестирование:

1. Как определяется контрактная цена?

a) По рыночным условиям

b) <u>На основании базисных условий поставки</u>

c) По желанию сторон

d) В зависимости от спроса и предложения

2. Вправе ли стороны контракта по общему правилу дополнительным соглашением изменить сроки выполнения работ?

a) Вправе

b) <u>Не вправе</u>

c) Только с согласия третьей стороны

d) Вправе, если это не влияет на цену контракта

3. Что такое внешнеторговый договор?

a) Договор между местными контрагентами

b) <u>Договор с зарубежным контрагентом, в котором закреплены условия сделки, права и обязанности сторон, а также правила разрешения споров</u>

c) Договор на оказание услуг

d) Договор на аренду имущества

4. Вправе ли Заказчик во время исполнения контракта увеличить количество поставляемого товара на сумму, не превышающую разницы между ценой контракта и начальной (максимальной) ценой контракта (ценой лота)?

a) Вправе

b) <u>Не вправе</u>

c) Вправе, если это согласовано с поставщиком

d) Вправе, если это не превышает 10% от цены контракта

5. Какой из следующих вариантов является основной разновидностью внешнеэкономических сделок?

a) Договор аренды

b) <u>Договор внешнеторговой (международной) купли-продажи товара</u>

c) Договор займа

d) Договор на выполнение работ

6. Что Вы понимаете под понятием «информация о товарах»?

a) Сведения о ценах на товары

<u>b) Совокупность сведений, по которым можно судить о товаре, его качестве, условиях хранения, безопасности использования и употребления</u>

c) Данные о производителе товара

d) Информация о конкурентах

7. Именно это покупателей интересует больше всего при совершении покупок:

a) Условия доставки

<u>b) Качество товара</u>

c) Реклама товара

d) Сроки гарантии

8. Как называется деятельность, которая направлена на обнаружение и подтверждение соответствия продукции установленным государственными стандартами требованиям?

a) Лицензирование

<u>b) Сертификация</u>

c) Аккредитация

d) Оценка качества

9. Какова расшифровка ЕАН?

a) Европейская ассоциация норм

b) Европейская система аккредитации

<u>c) Европейская система кодирования</u>

d) Европейская ассоциация номенклатуры

10. Порядок разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов, а также случаи и условия их применения устанавливаются:

a) Министерством торговли

<u>b) Правительством РФ</u>

c) Торгово-промышленной палатой

d) Ассоциацией производителей

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

Вопросы для устного опроса:

1. Как использовать информацию о законодательных требованиях других стран в торговле?
2. Каковы основные риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью?
3. Как организовать процесс мониторинга изменений в законодательстве стран-партнеров?
4. Какова роль выставок и ярмарок в продвижении товаров на международном уровне?

5. Как организовать процесс сертификации товаров для выхода на зарубежные рынки?

6. Каковы последствия несоблюдения обязательств по внешнеторговым контрактам?

7. Как организовать процесс управления коммерческими рисками?

8. Какие методы минимизации рисков наиболее эффективны?

9. Какова роль страхования в управлении рисками в торговле?

10. Как использовать мониторинг для оценки рисков в торговой деятельности?

11. Как организовать процесс анализа рисков при заключении внешнеторговых контрактов?

12. Какова важность своевременного исполнения обязательств по контрактам?

13. Как использовать информацию о рыночной конъюнктуре для управления рисками?

14. Каковы основные методы оценки вероятности возникновения рисков?

15. Как организовать процесс контроля за изменениями в рыночной конъюнктуре?

Темы рефератов:

1. Товарное предложение и его влияние на спрос.

2. Рыночная конъюнктура: основные понятия и тенденции.

3. Анализ и оценка рисков при выборе поставщиков.

4. Влияние макроэкономических факторов на выбор поставщиков.

5. Влияние технологий на изменение потребительского поведения.

6. Использование информации о рыночных трендах для разработки рекламной стратегии.

7. Оценка качества товаров для снижения рисков.

8. Внешние эксперты в управлении рисками.

9. Учет законодательных изменений для управления рисками.

10. Методы оценки вероятности возникновения рисков.

11. Система мониторинга рисков в компании.

12. Анализ конкуренции в управлении рисками.

13. Анализ потребительского поведения в управлении рисками.

14. Анализ данных о продажах для оптимизации товарного ассортимента.

15. Роль аутсорсинга в установлении хозяйственных связей.

Практические задания:

Задание 1: Проведите анализ затрат на закупки за последний год и определите, где можно сократить расходы.

Задание 2: Предложите альтернативные источники поставок для одного из товаров, который вы закупаете. Обоснуйте свой выбор.

Задание 3: Подготовьте кейс о успешном сотрудничестве с клиентом или поставщиком, включая описание проблемы, действия и достигнутые результаты.

Задание 4: Исследуйте и составьте список из пяти информационных систем, которые могут быть использованы для поддержания торгово-сбытовой деятельности. Оцените их функционал и преимущества.

Задание 5: Разработайте стратегию цифрового маркетинга, используя данные о потребительских предпочтениях. Определите каналы, которые вы будете использовать для продвижения товаров.

Тестирование:

1. Понятие «коммерческие связи» представляет собой:

a) Систему личных отношений между бизнесменами

b) Систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу поставки товарных масс

c) Только финансовые отношения между компаниями

d) Исключительно правовые отношения

2. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления коммерческих связей?

a) Проведение маркетинговых исследований

b) Согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки

c) Подбор персонала для торговли

d) Разработка рекламной стратегии

3. Простая структура коммерческих связей предполагает:

a) Установление связей между несколькими посредниками

b) Установление коммерческих связей по поставкам товаров между предприятиями-изготовителями и розничными торговыми предприятиями без участия посредников

c) Только экспортные операции

d) Создание сложной схемы поставок

4. Чем завершается определение поставщика (подрядчика, исполнителя)?

a) Проведением тендера

b) Заключением контракта

c) Составлением отчета

d) Подписанием соглашения

5. В каких случаях информация о юридическом лице вносится в реестр недобросовестных поставщиков?

a) В случае банкротства компании

b) В случае, если контракт расторгнут в результате принятия решения заказчиком об одностороннем расторжении контракта вследствие установления факта несоответствия поставленного товара требованиям документации о закупке

c) Если поставщик не выполнил план продаж

d) При изменении руководства компании

6. Что такое оптовая торговля?

a) Это вид торговли, связанный с продажей товаров конечным потребителям

b) Это вид коммерческой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательстве, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным использованием

c) Это исключительно продажа товаров через интернет

d) Это только продажа товаров на рынках

7. Дайте определение понятию «закупочная работа».

a) Это покупка небольших партий товаров

b) Это покупка больших партий товаров оптовыми организациями у поставщиков

c) Это процесс продажи товаров

d) Это работа по исследованию рынка

8. Дайте определение понятию «договор».

a) Это устное соглашение между двумя сторонами

b) Это юридическое обязательство двух или более сторон по установлению, изменению или прекращению гражданских обязанностей и осуществлению прав

c) Это документ, подтверждающий оплату

d) Это соглашение о сотрудничестве

9. Что такое экспортно-импортные операции?

a) Это внутренние коммерческие сделки

b) Это международная коммерческая деятельность по обмену капитала, товаров и услуг

c) Это исключительно экспорт товаров

d) Это только импорт товаров

10. Что такое договор купли-продажи?

a) Это юридический договор на аренду имущества

b) Это юридический договор на покупку активов, товаров или имущества покупателем у продавца или поставщика

c) Это соглашение о кредитовании

d) Это документ о поставке услуг

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Вопросы для устного опроса:

1. Какова роль рыночной конъюнктуры в торгово-сбытовой деятельности?
2. Каковы основные понятия, связанные с конъюнктурой товарного рынка?
3. Какие тенденции конъюнктуры товарного рынка наиболее важны для бизнеса?
4. Как осуществляется анализ соотношения спроса и предложения на рынке?
5. Как использовать информацию о конъюнктуре в практической деятельности?
6. Как организовать документооборот внешнеторговых сделок?
7. Какова роль товарораспорядительных документов в внешней торговле?
8. Как составляется счет-фактура для внешнеторговых сделок?
9. Каковы основные требования к оформлению внешнеторгового контракта?
10. Как организовать процесс контроля за исполнением внешнеторгового контракта?
11. Какова роль рекламной информации в продвижении товаров на внешние рынки?
12. Каковы основные этапы разработки договора поставки?
13. Как проводить анализ условий, предлагаемых различными поставщиками?
14. Какова роль доверия в установлении долгосрочных отношений с партнерами?
15. Как организовать процесс оценки качества товаров от поставщиков?

Темы рефератов:

1. Соотношение спроса и предложения: практическое применение.
2. Прогнозирование спроса: методы и подходы.
3. Процесс разрешения конфликтов с поставщиками.
4. Основные требования к документам, сопровождающим закупку товаров.
5. Роль выставок и ярмарок в продвижении товаров на международном уровне.
6. Адаптация рекламных материалов для иностранных рынков.
7. Риски в торговой деятельности: понятие и классификация.
8. Причины возникновения рисков в международной торговле.
9. Последствия несоблюдения обязательств по внешнеэкономическим контрактам.
10. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.
11. Анализ рисков при заключении внешнеторговых контрактов.
12. Роль страхования в управлении рисками в торговле.
13. Принципы эффективного управления рисками в торговле.
14. Контроль за изменениями в рыночной конъюнктуре.
15. Роль международных стандартов в подготовке внешнеэкономических контрактов.

Практические задания:

Задание 1: Изучите примеры успешных компаний, которые эффективно используют информацию о рынке для принятия решений. Подготовьте краткий обзор и выделите ключевые факторы их успеха.

Задание 2: Создайте визуализацию данных (графики, диаграммы) для представления результатов анализа конкурентов и поставщиков.

Задание 3: Исследуйте и составьте список альтернативных поставщиков для вашего ключевого товара. Оцените их по критериям качества, цены и надежности.

Задание 4: Разработайте KPI для оценки эффективности работы с поставщиками и конкурентами.

Задание 5: Создайте отчет о текущих трендах в вашей отрасли, используя доступные информационные источники (отраслевые отчеты, исследования, статистика).

Тестирование:

1. Какое определение можно дать коммерческой деятельности?

a. Это процесс производства товаров

b. Это комплекс взаимосвязанных бизнес-процессов, направленных на получение прибыли

c. Это деятельность, направленная на благотворительность

d. Это любая форма торговли

2. Кто такой предприниматель?

a. Это только юридическое лицо

b. Это лицо (физическое или юридическое), осуществляющее предпринимательскую деятельность

c. Это работник компании

d. Это инвестор, вкладывающий деньги в бизнес

3. Каково определение организации?

a. Это группа людей, работающих в одной области

b. Это юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью

c. Это некоммерческое объединение

d. Это физическое лицо, занимающееся бизнесом

4. Кто такой дилер?

a. Это покупатель, который использует товары для личных нужд

b. Это собственник товара, который он приобрел с целью перепродажи

c. Это посредник между производителем и покупателем

d. Это работник магазина

5. Кто такой дистрибьютор?

a. Это лицо или организация, закупающие товары у товаропроизводителей для последующего сбыта

b. Это производитель товаров

c. Это конечный потребитель товара

d. Это продавец в магазине

6. Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?

a. В Уголовном кодексе РФ

b. В Гражданском кодексе РФ

c. В Административном кодексе РФ

d. В Законе о защите прав потребителей

7. Что является целью коммерческой деятельности?

a. Обеспечение рабочих мест

b. Извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров

c. Удовлетворение потребностей населения

d. Развитие социальной инфраструктуры

8. Согласно Гражданскому кодексу РФ, одним лицом может учреждаться:

a. Товарищество

b. ИП (индивидуальный предприниматель)

c. Акционерное общество

d. Некоммерческая организация

9. Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к:
a. Некоммерческим организациям
b. <u>Коммерческим организациям</u>
c. Чисто государственным учреждениям
d. Частным предприятиям
10. Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?
a. Условия доставки
b. <u>Цена и качество</u>
c. Репутация компании
d. Сроки выполнения заказа

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.

Вопросы для устного опроса:

1. Какие методы прогнозирования спроса наиболее эффективны?
2. Какова важность сегментации рынка для анализа потребительского спроса?
3. Как информация о конкурентах может повлиять на торговую стратегию?
4. Какие инструменты анализа данных наиболее полезны для понимания потребительского поведения?
5. Какова роль обратной связи от клиентов в формировании коммерческой информации?
6. Как организовать процесс заключения договора с новым поставщиком?
7. Какова роль рекомендаций в поиске поставщиков?
8. Как проводить аудит поставщиков для оценки их надежности?
9. Каковы основные риски, связанные с установлением хозяйственных связей?
10. Как использовать информацию о законодательных изменениях для управления рисками?
11. Как организовать взаимодействие с потребителями товаров и услуг?
12. Как использовать данные о рыночных тенденциях для оценки рисков?
13. Как организовать систему внутреннего контроля за исполнением обязательств?
14. Какова важность соблюдения международных стандартов в торговле?
15. Как использовать информацию о потребительских предпочтениях на внешнем рынке?

Темы рефератов:

1. Анализ конъюнктуры товарного рынка: инструменты и методы.
2. Роль маркетинговых исследований в формировании информации.
3. Система обратной связи с клиентами.
4. Важность соблюдения сроков поставки в бизнесе.
5. Соблюдение международных стандартов в торговле.
6. Процесс разрешения споров по внешнеэкономическим контрактам.
7. Контроль за изменениями в рыночной конъюнктуре.
8. Роль переговоров в снижении рисков.
9. Использование рыночных тенденций для оценки рисков.
10. Анализ и оценка рисков в компании.
11. Принципы эффективного управления рисками в торговле.
12. Контроль за изменениями в рыночной конъюнктуре.
13. Устойчивое развитие и его влияние на выбор партнеров.
14. Использование сетевого взаимодействия для установления хозяйственных связей.

15. Применение методов проектного управления в контроле исполнения контрактов.

Практические задания:

Задание 1: Проведите мозговой штурм с коллегами по улучшению конкурентоспособности вашей компании на основе собранной информации.

Задание 2: Подготовьте план по внедрению новых поставщиков в вашу цепочку поставок, учитывая все риски и преимущества.

Задание 3: Разработайте план по улучшению сервиса для клиентов, включая обучение сотрудников, изменение процессов и внедрение технологий.

Задание 4: Подготовьте презентацию, в которой представьте способы использования Big Data для улучшения торгово-сбытовой деятельности конкретной организации.

Задание 5: Создайте чек-лист для контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту, включая сроки, качество и условия поставки.

Тестирование:

1. Кто осуществляет регулирование внешнеэкономической деятельности внутри страны?

a) Частные компании

b) **Государство**

c) Международные организации

d) Финансовые учреждения

2. О чем гласит Федеральный Закон от 8.12.2003 №164-ФЗ?

a) О налогах и сборах

b) Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности

c) О защите прав потребителей

d) О лицензировании бизнеса

3. Лицензии и иные разрешительные документы на осуществление экспортно-импортных операций с отдельными видами товаров выдаются кем?

a) Министерством финансов Российской Федерации

b) Министерством экономического развития Российской Федерации

c) Федеральной службой по надзору в сфере защиты прав потребителей

d) Торгово-промышленной палатой

4. Электронная торговая площадка (ЭТП) – это:

a) Физический рынок для торговли товарами

b) Сайт в сети «Интернет», на котором проводятся конкурентные способы определения поставщиков в электронной форме

c) Офис для ведения переговоров

d) Платформа для продажи услуг

5. Кем отобраны ЭТП?

a) Частными компаниями

b) Правительством РФ

c) Неправительственными организациями

d) Международными ассоциациями

6. Услуги по определению страны происхождения товара в Российской Федерации оказывает:

a) Министерство торговли

b) Торгово-промышленная палата

c) Федеральная налоговая служба

d) Комитет по внешнеэкономическим связям

7. Дайте определение понятию «договор».

a) Устное соглашение между сторонами

b) Юридическое обязательство двух или более сторон по установлению, изменению или прекращению гражданских обязанностей и осуществлению прав

c) Договор о кредитовании

d) Соглашение о сотрудничестве

8. Чем завершается определение поставщика (подрядчика, исполнителя)?

a) Проведением тендера

b) Заключением контракта

c) Составлением отчета

d) Подписанием соглашения

9. Международным будет считаться контракт, заключенный между фирмами:

a) Одной государственной принадлежности, территориально расположенными в различных государствах

b) Разной государственной принадлежности, расположенными в одной стране

c) Внутри одной компании

d) Только в рамках одной области

10. Как определяется контрактная цена?

a) На основе рыночной стоимости

b) С учетом базисных условий поставки

c) Исходя из пожеланий сторон

d) По усмотрению продавца

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

Вопросы для устного опроса:

1. Как изменяются требования потребителей к товарам в зависимости от рыночной ситуации?
2. Каково значение анализа трендов в торговле?
3. Как информация о ценах конкурентов влияет на формирование ценовой политики?
4. Какие факторы влияют на изменение спроса на определенные товары?
5. Как проводить исследование рынка для выявления потребительских предпочтений?
6. Как организовать претензионную работу в торговле?
7. Каковы основные этапы установления отношений с новыми партнерами?
8. Как оценивать надежность поставщиков при выборе?
9. Какова важность деловых переговоров в установлении хозяйственных связей?
10. Как использовать информацию о рынке для выбора поставщиков?
11. Как организовать обучение сотрудников по вопросам управления рисками?
12. Какова важность регулярного пересмотра условий контрактов?
13. Какова важность создания резервов для минимизации рисков?
14. Как организовать процесс оценки качества товаров для снижения рисков?
15. Какова роль внешних экспертов в управлении рисками?

Темы рефератов:

1. Информация о конкурентной среде: источники и методы.
2. Использование социальных сетей для сбора информации о потребителях.
3. Анализ условий, предлагаемых различными поставщиками.
4. Взаимодействие с потребителями товаров и услуг.
5. Оценка рыночных тенденций для анализа внешнего рынка.
6. Система внутреннего контроля за исполнением обязательств.
7. Оценка влияния форс-мажорных обстоятельств на исполнение контрактов.

8. Практика разрешения споров в международной торговле.
9. Дополнительные темы (общие)
10. Влияние потребительских трендов на стратегию компании.
11. Применение автоматизации в управлении торговыми процессами.
12. Роль государственных регуляторов в торгово-сбытовой деятельности.
13. Способы повышения лояльности клиентов в торговле.
14. Рынок электронной торговли: тенденции и прогнозы.
15. Влияние рекламы на потребительское поведение.

Практические задания:

Задание 1: Разработайте анкету для сбора данных о потребительских предпочтениях. Проведите опрос среди целевой аудитории и проанализируйте результаты.

Задание 2: Оцените эффективность существующих каналов коммуникации с клиентами и предложите способы их улучшения на основе собранной информации.

Задание 3: Разработайте план действий на случай нарушения условий контракта одной из сторон, включая возможные юридические шаги и альтернативные пути разрешения конфликта.

Задание 4: Проведите анализ потенциальных поставщиков для конкретной организации. Составьте таблицу с критериями выбора (цена, качество, условия поставки).

Задание 5: Оцените риски, связанные с заключением внешнеторгового контракта, и разработайте план по их минимизации.

Тестирование:

1. Какова структура исполнительной власти, осуществляющая разработку и проведение единой денежно-кредитной политики России?
   a. Министерство финансов России
   b. <u>Центральный банк России (ЦБ)</u>
   c. Федеральная налоговая служба
   d. Министерство экономического развития
2. Чем завершается определение поставщика (подрядчика, исполнителя)?
   a. Составлением отчета
   b. <u>Заключением контракта</u>
   c. Проведением тендера
   d. Подписанием соглашения
3. Как называется предпринимательская деятельность, связанная с ввозом и вывозом предпринимательского капитала?
   a. Внутренние финансовые отношения
   b. <u>Международные валютно-финансовые отношения</u>
   c. Локальная торговля
   d. Региональная экономика
4. Какую международную организацию можно назвать той, в рамках которой происходит регулирование торговли между странами?
   a. Мировой банк
   b. <u>Всемирная торговая организация (ВТО)</u>
   c. Международный валютный фонд
   d. Организация Объединенных Наций
5. Что такое торговое эмбарго?
   a. Лицензия на экспорт товаров
   b. <u>Запрет на ввоз или вывоз в другую страну товаров или валюты</u>
   c. Налог на импорт
   d. Соглашение о свободной торговле
6. Как называется возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе реализации планов предприятия?
   a. Убыток

b. Риск
c. Успех
d. Инвестиция
7. К основным видам риска относят:
a. Политический
b. Коммерческий
c. Экологический
d. Социальный
8. Какие методы оценки уровня риска существуют?
a. Экономические
b. Статистические
c. Социологические
d. Юридические
9. Что относится к факторам внутреннего характера?
a. Изменение законодательства
b. Вынужденный ремонт помещений вследствие аварийных ситуаций
c. Конкуренция на рынке
d. Изменение потребительских предпочтений
10. Что относится к факторам внешнего характера?
a. Внутренние процессы компании
b. Демографические
c. Кадровая политика
d. Финансовые отчеты

ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.

Вопросы для устного опроса:

1. Каковы основные требования покупателей к товару?
2. Как покупатели выступают как субъекты отношений в системе потребительского рынка?
3. Какие отличия существуют между требованиями внешних и внутренних рынков?
4. Как анализировать информацию о спросе на товар?
5. Какие методы используются для изучения товарного предложения?
6. Каковы основные виды договоров, применяемых в торговой деятельности?
7. Какова структура и содержание договора поставки?
8. Какие особенности имеет спецификация в договоре поставки?
9. Как организовать процесс документального подтверждения исполнения договоров?
10. Какова роль протокола разногласий в хозяйственных отношениях?
11. Какова роль отчетности в управлении рисками?
12. Как использовать информацию о форс-мажорных обстоятельствах в управлении рисками?
13. Каковы основные проблемы, связанные с контролем исполнения обязательств?
14. Как организовать процесс разрешения споров по внешнеэкономическим контрактам?
15. Какова роль переговоров в снижении рисков?

Темы рефератов:

1. Анализ потребительских предпочтений: методы и инструменты.
2. Влияние экономических факторов на спрос и предложение.
3. Роль CRM-систем в управлении отношениями с клиентами.

4. Оценка финансовой устойчивости поставщиков.
5. Роль юридической экспертизы в управлении внешнеэкономическими рисками.
6. Оценка предыдущего опыта контрагентов для минимизации рисков.
7. Влияние валютного риска на условия внешнеэкономических контрактов.
8. Процесс таможенного оформления товаров: требования и документы.
9. Оценка рисков при заключении международных контрактов.
10. Роль юридических консультантов в управлении рисками.
11. Применение нейромаркетинга в торговле.
12. Влияние экологических факторов на выбор поставщиков.
13. Темы по анализу и оценке
14. Оценка эффективности рекламных кампаний в торговле.
15. Методы анализа финансовых показателей торговых компаний.

Практические задания:

Задание 1: Разработайте стратегию установления отношений с ключевыми клиентами. Укажите шаги, которые необходимо предпринять для укрепления этих связей.

Задание 2: Изучите образец внешнеторгового контракта и выделите основные элементы, которые должны быть включены в документ.

Задание 3: Создайте отчет о текущем состоянии исполнения обязательств по внешнеэкономическим контрактам, включая графики и визуализации данных.

Задание 4: Напишите коммерческое предложение для нового клиента, включая информацию об организации, условиях сотрудничества и преимуществах.

Задание 5: Подготовьте пакет документов, необходимых для заключения внешнеторгового контракта, включая коммерческое предложение, спецификации и лицензии.

Тестирование:

1. Контрактная цена –это

а) всегда указывается в валюте продавца

б) включает в себя расходы по страхованию товара

в) определяется базисными условиями поставки

2. Международным будет считаться контракт, заключенный между фирмами …

а) одного зарубежного государства

б) различной государственной принадлежности, предприятия которых находятся на территории одного государства

в) одной государственной принадлежности, территориально расположенными в различных государствах

3. В контракт включается обязательное условие об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных контрактом:

а) только заказчика

б) только поставщика

в) заказчика и поставщика

4. Курс покупателя – это …

а) курс, по которому банк продает валюту

б) соотношение цен двух валют в единицах третьей валюты

в) курс, по которому банк покупает валюту

5. Внешнеторговая сделка может рассматриваться как:

а) осознанные действия физических и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей;

б) средство или способ осуществления внешнеторговых операций;

в) совокупность действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки.

6. Укажите отдел предприятия, не относящийся к коммерческой службе:

а) маркетинга;

б) сбыта;

в) кадров

7. Что не относится к мероприятиям по стимулированию сбыта, которые направлены на потребителя?

а) скидки с цены;

б) премии;

в) распространение купонов.

8. Отметьте основную цель работы розничных торговых предприятий:

а) в организации торгового обслуживания покупателей;

б) в организации товаров;

в) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка.

9. Что включают в себя обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий?

а) изучение рынков;

б) изучение рынков поставщиков и потребителей;

в) разработка контрактов с определением цен

10. Какой вид сервиса не существует?

а) предпродажный;

б) послепродажный;

в) внутрипродажный.

ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

Вопросы для устного опроса:

1. Что такое товарный рынок и какие его основные характеристики?
2. Какие этапы включает в себя торгово-сбытовая деятельность на конкретном товарном рынке?
3. Какова роль информационных ресурсов в рекламной деятельности?
4. Как информация о покупателях влияет на стратегию продаж?
5. Какие факторы влияют на мотивы покупок потребителей?
6. Как организовать хозяйственные связи в торговле?
7. Какие функции выполняют хозяйственные связи в торговой деятельности?
8. Каковы отраслевые особенности организации хозяйственных связей?
9. Каковы критерии поиска поставщиков для закупочно-сбытовой деятельности?
10. Какие методы отбора поставщиков наиболее эффективны?
11. Каковы основные этапы контроля исполнения обязательств по контракту?
12. Как организовать процесс оценки финансовой устойчивости контрагентов?
13. Какова роль юридической экспертизы в управлении рисками?
14. Как использовать информацию о предыдущем опыте контрагентов для оценки рисков?
15. Какова важность анализа условий контракта для предотвращения рисков?

Темы рефератов:

1. Роль сезонности в формировании спроса на товары.
2. Влияние информации о трендах на стратегию продаж.
3. Роль деловых переговоров в установлении хозяйственных связей.
4. Организация процесса заключения договора с новым поставщиком.
5. Мониторинг изменений в законодательстве стран-партнеров.
6. Использование информации о потребительских предпочтениях на внешнем рынке.
7. Использование данных о продажах для анализа рыночной ситуации.

8. Информационные системы в управлении торговыми процессами.
9. Организация процесса мониторинга исполнения договоров.
10. Роль юридических аспектов в установлении хозяйственных связей.
11. Анализ конкурентной среды на внешнем рынке.
12. Учет макроэкономических факторов для оценки внешнего рынка.
13. Влияние законодательных изменений на торговлю.
14. Эффективные методы сбора информации о товарном рынке.
15. Организация системы контроля за качеством товаров от поставщиков.

Практические задания:

Задание 1: Проведите исследование рынка, чтобы определить, какие факторы влияют на выбор потребителей при покупке товаров или услуг в вашей категории.

Задание 2: Проведите анализ случаев успешного и неуспешного исполнения обязательств по контрактам в вашей компании. Определите ключевые факторы успеха.

Задание 3: Составьте план мероприятий для укрепления отношений с существующими клиентами (например, программа лояльности, специальные предложения).

Задание 4: Разработайте шаблон внешнеторгового контракта для конкретной организации, учитывая специфику вашего бизнеса и требования законодательства.

Задание 5: Создайте пошаговую инструкцию по процессу заключения внешнеэкономического контракта, включая все необходимые документы и действия.

Тестирование:

1. Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи?

а) распределение

б) товародвижение

в) розничная торговля

2. Как классифицируют договоры по встречному исполнению обязательств?

а) устные и письменные

б) односторонние и двусторонние

в) возмездные и безвозмездные

3.Как классифицируют договоры по форме заключения?

а) устные и письменные

б) односторонние и двусторонние

в) нотариально заверенные и устные

4.К каким документам относятся сертификаты соответствия, протоколы испытаний, акты списания?

а) к качественным

б) количественным

в) расчетным

5.Что такое субъект коммерческой деятельности?

а) несовершеннолетние;

б) специалист, работающий в области юриспруденции;

в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке.

6. В какой срок должна быть рассмотрена жалоба на действия (бездействия) заказчика:

а) в течение 10 рабочих дней с момента поступления жалобы

б) в течение 15 рабочих дней с момента поступления жалобы

в) в течение 5 рабочих дней с момента поступления жалобы

7. В какой срок допускается обжалование действий (бездействия) заказчика при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса:

а) не позднее чем через 20 дней с даты размещения в единой информационной системе протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе

б) не позднее чем через 10 дней с даты размещения в единой информационной системе протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе

в) не позднее чем через 30 дней с даты размещения в единой информационной системе протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе

8. Международным будет считаться контракт, заключенный между фирмами …

а) одной государственной принадлежности, территориально расположенными в различных государствах

б) одного зарубежного государствах государства

в) различной государственной принадлежности, предприятия которых находятся на территории одного государства

9. В контракт включается обязательное условие об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных контрактом:

а) только заказчика

б) только поставщика

в) заказчика и поставщика

10. Срок действия банковской гарантии по обеспечению исполнения контракта составляет:

а) не менее 3-х месяцев с даты окончания срока подачи заявок

б) не менее 2-х месяцев с даты окончания срока подачи заявок

в) не менее 6-ти месяцев с даты окончания срока подачи заявок

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

Вопросы для устного опроса:

1. Какова роль демографических факторов в формировании спроса на товар?
2. Как информация о законодательных изменениях влияет на торговую деятельность?
3. Каковы основные проблемы, связанные с доступом к информации о рынке?
4. Как использовать информацию о рыночных трендах для разработки новых продуктов?
5. Каковы основные этапы формирования коммерческой информации о товарном рынке?
6. Как использовать информацию о потребительских предпочтениях для выбора поставщиков?
7. Как организовать систему обратной связи с клиентами?
8. Как использовать информацию о ценах на рынке для переговоров с поставщиками?
9. Какова важность соблюдения сроков поставки в бизнесе?
10. Как организовать процесс разрешения конфликтов с поставщиками?
11. Каковы основные требования к документам, сопровождающим закупку товаров?
12. Каковы условия внешнеторгового контракта?
13. Что такое базисные условия поставки Incoterms-2022?
14. Какие документы необходимы для внешнеторговых сделок?
15. Каковы особенности товаросопроводительных документов?

Темы рефератов:

1. Влияние репутации поставщика на выбор партнера.
2. Учет законодательных требований других стран в торговле.
3. Процесс анализа и оценки рисков в международной торговле.

4. Роль обратной связи от клиентов в формировании коммерческой информации.
5. Информация о ценах: влияние на ценовую политику.
6. Использование информации о рынке для выбора поставщиков.
7. Структура и содержание договора поставки.
8. Анализ и оценка рисков в международной торговле.
9. Важность создания резервов для минимизации рисков.
10. Проведение исследования рынка для выявления потребительских предпочтений.
11. Влияние культурных факторов на потребительское поведение.
12. Протокол разногласий: правильное составление.
13. Документальное подтверждение исполнения договоров: важность и методы.
14. Влияние культурных различий в международной торговле.
15. Контроль за исполнением внешнеторговых контрактов.

Практические задания:

Задание 1: Проведите анализ случаев неисполнения обязательств по внешнеторговым контрактам в вашей компании и предложите меры по их предотвращению.

Задание 2: Разработайте систему мониторинга выполнения обязательств по контракту, включая регулярные отчеты и встречи с поставщиками.

Задание 3: Подготовьте отчет о текущем состоянии исполнения обязательств по внешнеторговым контрактам конкретной организации за последний квартал.

Задание 4: Проведите ролевую игру, в которой один участник выступает в роли поставщика, а другой — в роли покупателя. Заключите контракт на поставку товара.

Задание 5: Составьте профиль идеального клиента для вашей компании, включая демографические данные, поведение и потребности. Используйте этот профиль для разработки маркетинговой стратегии.

Тестирование:

1.Всемирная торговая организация – это:

а) крупнейшая фирма, имеющая значительный внешнеторговый оборот;

б) экономическое объединение различных государств;

в) международная организация, в рамках которой происходит регулирование торговли между странами

2. Внешнеэкономические связи – это:

а) деятельность между партнерами разных стран - контрагентами, которые в своей деятельности используют те формы, механизмы и методы, которые уже сложились в международной практике;

б) международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят обмен товарами, специализация и кооперирование производства,

в) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности

3. Виды внешнеэкономической деятельности:

а) экспорт, импорт товаров и услуг; межд. кооперирование и научно-техническое сотрудничество; межд. инвестиционное сотрудничество; межд. валютно-финансовые и кредитные отношения;

б) импорт и экспорт товаров и услуг; международное кооперирование и научно-техническое сотрудничество;

в) экспорт, импорт товаров и услуг; межд. инвестиционное сотрудничество; межд. валютно-финансовые и кредитные отношения

4. Внешняя торговля- это:

а) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;

б) предпринимательская деятельность, которая связана с ввозом и вывозом предпринимательского капитала;

в) иностранные партнеры объединяются на основе общих интересов (экономических и научно-технических) для организации производства конкурентной продукции;

5. Предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности:

а) международное производственное кооперирование;

б) внешняя торговля;

в) международное инвестиционное сотрудничество

6. В каком ФЗ РФ определены признаки субъекта малого и среднего предпринимательства?

а) «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»;

б) «О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в РФ»;

в) «О мерах по созданию и развитию малых предприятий».

7. Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?

а) в Уголовном кодексе РФ;

б) в Гражданском кодексе РФ;

в) в Трудовом кодексе РФ.

8. Что такое субъект коммерческой деятельности?

а) несовершеннолетние;

б) специалист, работающий в области юриспруденции;

в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке.

9. В какой момент гражданин признается предпринимателем?

а) подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя;

б) государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;

в) достижения полной дееспособности.

10. Что значит право владения?

а) возможность иметь у себя данное имущество;

б) содержать его в своем хозяйстве;

в) владение, пользование и распоряжение имуществом.

Раздел 2. Организация и осуществление продаж.

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

Вопросы для устного опроса:

1. Какова роль торговли в системе общественного воспроизводства?
2. Что такое оптовая торговля и какова ее сущность?
3. Какие функции выполняет оптовая торговля?
4. Какие отраслевые особенности характеризуют оптовую торговлю?
5. Какие технологии используются в торговле?
6. Что такое торгово-технологические процессы?
7. Какие операции входят в торгово-технологические процессы?
8. Какие виды оптовых торговых структур существуют?
9. Каково назначение оптовых торговых структур?
10. Какие функции выполняют товарные биржи?

Темы рефератов:

1. Ярмарки и выставки в контексте оптовой торговли.
2. Дистрибуция и ее значение в распределении товаров.
3. Основные и дополнительные услуги оптовой торговли.
4. Классификация складов в оптовой торговле.

5. Требования к складскому хозяйству.
6. Специфика использования складских площадей.
7. Планировка складов: основные требования.
8. Основные складские зоны и их характеристики.
9. Проектирование складского помещения.
10. Технологии складских операций в оптовой торговле.

Практические задания:

Задача 1: Определите технико-экономические показатели работы склада с использованием программного обеспечения "1С: WMS Логистика".

Задача 2: Проведите анализ эффективности работы склада на основе полученных технико-экономических показателей.

Задача 3: Разработайте схему процессов грузообработки на складе, учитывая все этапы.

Тестирование:

1. Какова основная функция оптовой торговли?
a) Производство товаров
b) Перепродажа товаров
c) Реклама товаров
e) Упаковка товаров
2. Что является основным отличием оптовой торговли от розничной?
a) Объемы продаж
b) Цены на товары
c) Место продажи
d) Тип клиентов
3. Какие из перечисленных структур не относятся к оптовой торговле?
a) Торговые дома
b) Оптовые рынки
c) Супермаркеты
d) Товарные биржи
4. Какой из следующих факторов не влияет на размещение розничного торгового предприятия?
a) Наличие конкурентов
b) Уровень доходов населения
c) Климатические условия
d) Транспортная доступность
5. Как называется процесс, в котором товары поступают на склад?
a) Отгрузка
b) Приемка
c) Упаковка
d) Перемещение
6. Какой из следующих видов складов не существует?
a) Холодильные склады
b) Автоматизированные склады
c) Плавающие склады
d) Открытые склады
7. Какова основная задача дистрибуции в оптовой торговле?
a) Увеличение производства
b) Снижение цен
c) Эффективное распределение товаров
d) Упаковка товаров
8. Какой из следующих видов услуг является дополнительным в оптовой торговле?

a) Доставка товаров

b) <u>Консультации по продукции</u>

c) Упаковка товаров

d) Складирование товаров

9. Какой из следующих принципов не является основным при проектировании складских помещений?

a) Эффективность использования пространства

b) Безопасность труда

c) <u>Эстетическое оформление</u>

d) Удобство доступа к товарам

10. Какой из следующих документов не требуется для оформления поступления товаров на склад?

a) Товарная накладная

b) Счет-фактура

c) <u>Договор аренды</u>

d) Упаковочный лист

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

Вопросы для устного опроса:

1. Какова роль торговых домов в оптовой торговле?
2. Что такое аукционы и как они функционируют в оптовой торговле?
3. Каковы особенности оптовых рынков?
4. Каковы цели ярмарок и выставок в оптовой торговле?
5. Каково значение дистрибуции в распределении товаров?
6. Какие услуги предоставляет оптовая торговля?
7. Что такое основные услуги оптовой торговли?
8. Какие дополнительные услуги могут быть предоставлены в оптовой торговле?
9. Как классифицируются склады в оптовой торговле?
10. Какие требования предъявляются к складам?

Темы рефератов:

1. Организация товародвижения с применением цифровых инструментов.
2. Эффективное планирование складского пространства.
3. Оснащение складов специализированным оборудованием.
4. Документальное оформление поступления товаров в оптовой торговле.
5. Розничная торговля: понятие и цели.
6. Задачи розничной торговли и их реализация.
7. Виды розничной торговли: классификация и особенности.
8. Классификация торговых организаций в розничной торговле.
9. Специализация и типизация магазинов.
10. ГОСТ «Торговля, термины, определения» и его значение.

Практические задания:

Задача 1: Настройте систему "1С: WMS Логистика" для оптимизации складских операций, включая приемку и отгрузку товаров.

Задача 2: Проведите инвентаризацию на складе с использованием возможностей "1С: WMS Логистика" и оформите соответствующую документацию.

Задача 3: Оформите документацию для приемки товаров по количеству, включая акты и накладные.

Тестирование:

1. Какой из следующих форматов не является современным форматом розничной торговли?

a) Супермаркет
b) Мини-рынок
c) Интернет-магазин
d) Классический магазин

2. Какой из следующих этапов не входит в торгово-технологический процесс?

a) Производство товара
b) Приемка товара
c) Продажа товара
d) Упаковка товара

3. Какой из следующих типов услуг является основным в розничной торговле?

a) Консультации
b) Доставка
c) Упаковка
d) Обслуживание клиентов

4. Какой принцип не учитывается при размещении розничных магазинов?

a) Наличие пешеходного трафика
b) Конкуренция с другими магазинами
c) Уровень цен на товары
d) Удобство парковки

5. Что из перечисленного не является товаром на оптовом рынке?

a) Продукты питания
b) Одежда
c) Услуги по ремонту
d) Электроника

6. Какой из следующих факторов не относится к инфраструктуре оптовой торговли?

a) Торговые дома
b) Аукционы
c) Складские помещения
d) Рекламные агентства

7. Какой из следующих методов не используется для организации товародвижения?

a) Автоматизация процессов
b) Упаковка товаров
c) Ручная обработка
d) Использование цифровых инструментов

8. Какой из следующих документов служит основанием для учета товаров на складе?

a) Договор поставки
b) Товарная накладная
c) Счет-фактура
d) Упаковочный лист

9. Какой из следующих типов магазинов специализируется на продаже продуктов питания?

a) Универсам
b) Специализированный магазин
c) Книжный магазин
d) Аптека

10. Какой из следующих аспектов не является частью управления торгово-технологическими процессами?

a) Планирование
b) Контроль
c) <u>Производство</u>
d) Организация

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

Вопросы для устного опроса:

1. Какова специфика использования складских площадей?
2. Какие требования к планировке складов?
3. Какие основные складские зоны существуют?
4. Как проектируется складское помещение?
5. Какие технологии используются в складских операциях?
6. Как организовано товародвижение в торговле с применением цифровых инструментов?
7. Что такое модуль «1С:WMSЛогистика. Управление складом»?
8. Как эффективно планировать складское пространство?
9. Какие требования к оснащению склада специализированным оборудованием?
10. Как оформляется документально поступление товаров в оптовой торговле?

Темы рефератов:

1. Принципы функционирования розничных торговых сетей.
2. Роль розничных торговых сетей в удовлетворении спроса.
3. Размещение розничных торговых предприятий: принципы и факторы.
4. Современные форматы торговых предприятий.
5. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли.
6. Торгово-технологический процесс в розничной торговле.
7. Структура и этапы торгово-технологического процесса.
8. Специфика операций в магазинах разных типов.
9. Классификация услуг розничной торговли.
10. Основные услуги розничной торговли.

Практические задания:

Задача 1: Разработайте алгоритм проверки качества товаров при приемке, включая критерии оценки.

Задача 2: Создайте отчет по результатам приемки товаров на складе, включая выявленные несоответствия.

Задача 3: Ознакомьтесь с основными терминами и определениями из ГОСТ Р 51303-2013 и подготовьте краткий обзор.

Тестирование:

1. Какой из следующих типов розничной торговли предполагает продажу товаров через интернет?

a) Магазин у дома
b) Супермаркет
c) <u>Интернет-магазин</u>
d) Гипермаркет

2. Какой из перечисленных факторов не влияет на выбор поставщика?

a) Качество товара
b) Условия поставки
c) <u>Рекламные акции</u>
d) Цена

3. Какой из следующих терминов не относится к складскому хозяйству?
a) Складская площадь
b) Логистика
c) Упаковка
d) <u>Продуктовая линейка</u>
4. Какой из следующих методов управления товарными запасами не используется?
a) ABC-анализ
b) JIT (точно в срок)
c) FIFO (первый пришел - первый вышел)
d) <u>B2B (бизнес для бизнеса)</u>
5. Какой из следующих видов торговли не является оптовой?
a) Торговля через интернет
b) <u>Продажа в супермаркетах</u>
c) Продажа на ярмарках
d) Оптовая продажа товаров
6. Какой из следующих видов услуг является основным в оптовой торговле?
a) <u>Доставка товаров</u>
b) Консультации по продукции
c) Упаковка товаров
d) Складирование товаров
7. Какой из следующих факторов не влияет на эффективность работы склада?
a) Профессионализм сотрудников
b) Уровень автоматизации
c) <u>Наличие конкурентов</u>
d) Организация процессов
8. Какой из следующих документов используется для учета продаж в розничной торговле?
a) <u>Кассовый чек</u>
b) Товарная накладная
c) Счет-фактура
d) Договор поставки
9. Какой из следующих типов магазинов специализируется на продаже одежды?
a) Гипермаркет
b) Супермаркет
c) <u>Специализированный магазин</u>
d) Универсам
10. Какой из следующих методов не относится к современным технологиям в торговле?
a) Электронные платежи
b) Информационные системы управления
c) <u>Ручная обработка заказов</u>
d) Мобильные приложения

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

Вопросы для устного опроса:
1. Что такое розничная торговля?
2. Каковы цели и задачи розничной торговли?
3. Какие виды розничной торговли существуют?
4. Как классифицируются торговые организации?
5. Какие основные виды и типы предприятий торговли существуют?

6. Что такое ГОСТ «Торговля, термины, определения»?
7. Каковы принципы функционирования розничных торговых сетей?
8. Какова роль розничных торговых сетей в удовлетворении спроса?
9. Какова специфика специализации и типизации магазинов?
10. Какие факторы влияют на размещение розничных торговых предприятий?

Темы рефератов:

1. Дополнительные услуги в розничной торговле.
2. Приемка товаров в розничной торговле: количество и качество.
3. Подготовка товаров к продаже в розничной торговле.
4. Организация продажи товаров: формы и методы.
5. Правила торговли в розничной сфере.
6. Особенности электронной торговли.
7. Организация и управление процессами на маркетплейсах.
8. Роль технологий в электронной торговле.
9. Специфика логистики в электронной торговле.
10. Управление запасами в электронной торговле.

Практические задания:

Задача 1: Идентифицируйте виды и типы организаций торговли в соответствии с ГОСТ "Торговля. Термины. Определения".

Задача 2: Разработайте классификатор товаров для учета на складе, учитывая их характеристики и группы.

Задача 3: Проанализируйте требования к упаковке и маркировке товаров, используемых на складе.

Тестирование:

1. Какой из следующих аспектов не является частью товарного обращения?

a) Производство

b) Складирование

c) Продажа

d) Упаковка

2. Какой из следующих видов торговли предполагает продажу товаров непосредственно от производителя к потребителю?

a) Оптовая торговля

b) Розничная торговля

c) Прямые продажи

d) Электронная торговля

3. Какой из следующих типов услуг является дополнительным в розничной торговле?

a) Консультации

b) Доставка

c) Упаковка

d) Обслуживание клиентов

4. Какой из следующих терминов не относится к дистрибуции?

a) Логистика

b) Складирование

c) Реклама

d) Продажа

5. Какой из следующих видов торговли не является электронной?

a) Продажа через интернет-магазин

b) Продажа через мобильное приложение

c) Продажа на ярмарке

d) Продажа через маркетплейс

6. Какой из следующих аспектов не является частью управления запасами?

a) Учет товаров
b) Планирование закупок
c) Производство
d) Оптимизация складских процессов

7. Какой из следующих факторов не влияет на выбор места для розничного магазина?
a) Наличие конкурентов
b) Уровень доходов населения
c) Наличие парковки
d) Размер магазина

8. Какой из следующих методов не используется для анализа рынка?
a) SWOT-анализ
b) ABC-анализ
c) Полевые исследования
d) Метод случайных выборок

9. Какой из следующих типов услуг не относится к услугам оптовой торговли?
a) Консультации
b) Упаковка
c) Доставка
d) Реклама

10. Какой из следующих аспектов не является частью товарного обращения?
a) Производство
b) Складирование
c) Продажа
d) Упаковка

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

Вопросы для устного опроса:
1. Каковы принципы размещения магазинов в городах и регионах?
2. Какие современные форматы торговых предприятий существуют?
3. Каков ресурсный потенциал предприятий розничной торговли?
4. Какова структура торгово-технологического процесса в розничной торговле?
5. Какие этапы включает торгово-технологический процесс?
6. Какова специфика операций в магазинах разных типов?
7. Как классифицируются услуги розничной торговли?
8. Какие основные услуги предоставляет розничная торговля?
9. Каковы дополнительные услуги в розничной торговле?
10. Как осуществляется приемка товаров по количеству в розничной торговле?

Темы рефератов:
1. Методы продвижения товаров в электронной торговле.
2. Взаимодействие с клиентами в электронной торговле.
3. Особенности ценообразования в электронной торговле.
4. Учет и отчетность в электронной торговле.
5. Безопасность данных в электронной торговле.
6. Анализ данных о покупателях в электронной торговле.
7. Возврат товаров в электронной торговле: правила и процедуры.
8. Реклама и маркетинг в электронной торговле.
9. Роль социальных сетей в электронной торговле.
10. Кросс-канальная торговля: особенности и преимущества.

Практические задания:

Задача 1: Определите порядок хранения товаров на складе конкретной организации в соответствии с их характеристиками и правилами.

Задача 2: Создайте и ведите базу данных поставщиков конкретной организации, включая контактные данные и условия сотрудничества.

Задача 3: Разработайте систему управления запасами на складе, включая методы пополнения и списания.

Тестирование:

1. Какой из следующих видов торговли предполагает продажу товаров с помощью автоматов?

a) Розничная торговля

b) Оптовая торговля

c) Электронная торговля

d) Непосредственная торговля

2. Какой из следующих аспектов не относится к информационным технологиям в торговле?

a) Автоматизация процессов

b) Предоставление услуг

c) Учет товаров

d) Производство

3. Какой из следующих терминов не используется в контексте оптовой торговли?

a) Дистрибуция

b) Логистика

c) Производство

d) Складирование

4. Какой из следующих типов магазинов специализируется на продаже бытовой техники?

a) Универсам

b) Специализированный магазин

c) Гипермаркет

d) Супермаркет

5. Какой из следующих факторов не влияет на эффективность работы розничного магазина?

a) Планировка магазина

b) Наличие сотрудников

c) Уровень цен

d) Конкуренция

6. Какой из следующих методов не используется для оценки качества обслуживания клиентов?

a) Опросы

b) Тайный покупатель

c) Анализ продаж

d) Сравнительный анализ

7. Какой из следующих аспектов не является частью управления товарными запасами?

a) Оптимизация процессов

b) Учет товаров

c) Производство

d) Планирование закупок

8. Какой из следующих видов услуг является основным в розничной торговле?

a) Доставка товаров

b) Консультации

c) Обслуживание клиентов

d) Упаковка товаров

9. Какой из следующих факторов не влияет на выбор поставщика?

a) Качество товара

b) Условия поставки

c) Наличие рекламы

d) Цена

10. Какой из следующих типов магазинов специализируется на продаже косметики?

a) Специализированный магазин

b) Гипермаркет

c) Универсам

d) Супермаркет

ОК 06. 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.

Вопросы для устного опроса:

1. Как осуществляется приемка товаров по качеству в розничной торговле?
2. Как проводится подготовка товаров к продаже?
3. Как организуется продажа товаров в розничной торговле?
4. Какие формы продажи товаров существуют?
5. Какие методы продажи товаров применяются в розничной торговле?
6. Каковы правила торговли в розничной сфере?
7. Каковы особенности организации электронной торговли?
8. Как управляются торгово-технологические процессы в электронной торговле?
9. Что такое маркетплейсы и как они функционируют?
10. Какова роль технологий в электронной торговле?

Темы рефератов:

1. Управление проектами в электронной торговле.
2. Работа с аффилированными программами в электронной торговле.
3. Партнерские программы в электронной торговле: принципы и практика.
4. Роль блогеров и инфлюенсеров в электронной торговле.
5. Управление репутацией в электронной торговле.
6. Анализ конкурентов в электронной торговле.
7. Основные тренды и тенденции в электронной торговле.
8. Управление лояльностью клиентов в электронной торговле.
9. Эффективность маркетинга в электронной торговле.
10. Современные технологии в управлении торговыми процессами.

Практические задания:

Задача 1: Оптимизируйте маршруты для грузоперевозок конкретной организации, учитывая время и затраты.

Задача 2: Проведите анализ затрат на доставку товаров конкретной организации и предложите пути их снижения.

Задача 3: Разработайте стратегию управления доставкой товаров конкретной организации покупателю, включая сроки и условия.

Тестирование:

1. Какой из следующих методов не относится к технологиям управления запасами?

a) JIT (точно в срок)

b) ABC-анализ
c) FIFO (первый пришел - первый вышел)
d) SWOT-анализ

2. Какой из следующих аспектов не является частью управления торгово-технологическими процессами?
a) Планирование
b) Контроль
c) Производство
d) Организация

3. Какой из следующих видов торговли предполагает продажу товаров через интернет?
a) Розничная торговля
b) Оптовая торговля
c) Прямые продажи
d) Электронная торговля

4. Какой из следующих типов услуг не относится к услугам оптовой торговли?
a) Консультации
b) Упаковка
c) Доставка
d) Реклама

5. Какой из следующих аспектов не является частью товарного обращения?
a) Производство
b) Складирование
c) Продажа
d) Упаковка

6. Какой из следующих видов торговли предполагает продажу товаров непосредственно от производителя к потребителю?
a) Оптовая торговля
b) Розничная торговля
c) Прямые продажи
d) Электронная торговля

7. Какой из следующих типов услуг является дополнительным в розничной торговле?
a) Консультации
b) Доставка
c) Упаковка
d) Обслуживание клиентов

8. Какой из следующих терминов не относится к дистрибуции?
a) Логистика
b) Складирование
c) Реклама
d) Продажа

9. Какой из следующих видов торговли не является электронной?
a) Продажа через интернет-магазин
b) Продажа через мобильное приложение
c) Продажа на ярмарке
d) Продажа через маркетплейс

10. Какой из следующих аспектов не является частью управления запасами?
a) Учет товаров
b) Планирование закупок
c) Производство
d) Оптимизация складских процессов

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

Вопросы для устного опроса:

1. Каковы преимущества электронной торговли по сравнению с традиционной?
2. Как происходит взаимодействие с клиентом в электронной торговле?
3. Какие способы оплаты используются в электронной торговле?
4. Как осуществляется логистика в электронной торговле?
5. Как организуется доставка товаров в электронной торговле?
6. Каковы особенности маркетинга в электронной торговле?
7. Каково значение SEO в электронной торговле?
8. Как анализируются данные о покупателях в электронной торговле?
9. Какова роль социальных сетей в электронной торговле?
10. Какие инструменты используются для продвижения товаров в электронной торговле?

Темы рефератов:

1. Применение CRM-систем в торговле.
2. Влияние мобильной торговли на традиционную розницу.
3. Перспективы развития электронной торговли в России.
4. Влияние пандемии на торговые процессы.
5. Проблемы и риски, связанные с электронной торговлей.
6. Экологические аспекты в торговле.
7. Социальная ответственность торговых компаний.
8. Инновации в управлении торговыми процессами.
9. Роль больших данных в торговле.
10. Управление ассортиментом в розничной торговле.

Практические задания:

Задача 1: Используйте цифровые платформы для автоматизации процессов доставки конкретной организации и составьте отчет о результатах.

Задача 2: Исследуйте современные сквозные технологии в логистике и подготовьте презентацию.

Задача 3: Проанализируйте конкурентные преимущества торговых площадок с использованием сквозных технологий.

Тестирование:

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Вопросы для устного опроса:

1. Как осуществляется возврат товаров в электронной торговле?
2. Каковы риски, связанные с электронной торговлей?
3. Как обеспечивается безопасность данных в электронной торговле?
4. Какова роль аналитики в электронной торговле?
5. Каковы особенности работы с клиентами в электронной торговле?
6. Как влияет мобильная торговля на электронную торговлю?
7. Каковы тенденции развития электронной торговли?
8. Как осуществляется учет и отчетность в электронной торговле?
9. Каковы основные проблемы электронной торговли?
10. Как осуществляется контроль качества товаров в электронной торговле?

Темы рефератов:

1. Особенности работы с поставщиками в оптовой торговле.
2. Эффективное управление товарными запасами.
3. Рынок услуг в розничной торговле.
4. Влияние потребительских предпочтений на торговлю.
5. Стратегии ценообразования в оптовой и розничной торговле.
6. Эффективность торговых операций.
7. Тренды потребительского поведения в торговле.
8. Устойчивое развитие в торговле: вызовы и решения.
9. Влияние технологий на потребительский опыт.
10. Брендинг и его значение в торговле.

Практические задания:

Задача 1: Создайте систему мониторинга доставки товаров, включая ключевые показатели эффективности.

Задача 2: Разработайте систему оценки качества обслуживания клиентов в процессе доставки товаров.

Задача 3: Оптимизируйте работу торговых площадок с использованием аналитики данных и предложите улучшения.

Тестирование:

1. Какой из следующих факторов не влияет на выбор места для розничного магазина?

a) Наличие конкурентов
b) Уровень доходов населения
c) Наличие парковки
d) Размер магазина

2. Какой из следующих методов не используется для анализа рынка?

a) SWOT-анализ
b) ABC-анализ
c) Полевые исследования
d) Метод случайных выборок

3. Какой из следующих типов услуг не относится к услугам оптовой торговли?

a) Консультации
b) Упаковка
c) Доставка
d) Реклама

4. Какой из следующих аспектов не является частью товарного обращения?

a) Производство
b) Складирование
c) Продажа
d) Упаковка

5. Какой из следующих видов торговли предполагает продажу товаров с помощью автоматов?

a) Розничная торговля
b) Оптовая торговля
c) Электронная торговля
d) Непосредственная торговля

6. Какой из следующих аспектов не относится к информационным технологиям в торговле?

a) Автоматизация процессов
b) Предоставление услуг
c) Учет товаров
d) Производство

7. Какой из следующих терминов не используется в контексте оптовой торговли?

a) Дистрибуция
b) Логистика
c) <u>Производство</u>
d) Складирование

8. Какой из следующих типов магазинов специализируется на продаже бытовой техники?
a) Универсам
b) Специализированный магазин
c) Гипермаркет
d) <u>Супермаркет</u>

9. Какой из следующих факторов не влияет на эффективность работы розничного магазина?
a) Планировка магазина
b) Наличие сотрудников
c) Уровень цен
d) <u>Конкуренция</u>

10. Какой из следующих методов не используется для оценки качества обслуживания клиентов?
a) Опросы
b) Тайный покупатель
c) <u>Анализ продаж</u>
d) Сравнительный анализ

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.

Вопросы для устного опроса:
1. Каковы особенности международной электронной торговли?
2. Какова роль дистрибьюторов в электронной торговле?
3. Каковы основные каналы сбыта в электронной торговле?
4. Как организуется работа с поставщиками в электронной торговле?
5. Каковы особенности ценообразования в электронной торговле?
6. Как осуществляется управление запасами в электронной торговле?
7. Каковы требования к упаковке товаров в электронной торговле?
8. Как осуществляется обработка заказов в электронной торговле?
9. Каковы особенности работы с отзывами и рейтингами в электронной торговле?
10. Как организуется работа с лояльностью клиентов в электронной торговле?

Темы рефератов:
1. Роль маркетинга в управлении торговыми процессами.
2. Психология покупателя и ее влияние на торговлю.
3. Оценка эффективности торговых компаний.
4. Проблемы и перспективы развития оптовой торговли.
5. Инфраструктура оптовой торговли: текущее состояние и тенденции.
6. Влияние глобализации на торговые процессы.
7. Этические аспекты в торговле.
8. Роль государственных регуляторов в торговле.
9. Модели управления в торговле.
10. Сравнительный анализ оптовой и розничной торговли.

Практические задания:

Задача 1: Проведите анализ рынка для выбора оптимальных поставщиков и составьте список рекомендаций.

Задача 2: Исследуйте методы повышения эффективности работы торговых площадок и предложите новые подходы.

Задача 3: Разработайте систему управления товарными запасами на торговых площадках, учитывая сезонные колебания.

Тестирование:

1. Что такое коммерческая деятельность?

a) Процесс производства товаров

b) Комплекс взаимосвязанных бизнес-процессов, направленных на получение прибыли

c) Деятельность, связанная с благотворительностью

d) Процесс управления персоналом

2. Кто такой предприниматель?

a) Лицо, занимающееся научной деятельностью

b) Лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность

c) Лицо, работающие в государственной службе

d) Лицо, занимающееся только торговлей

3. Какое определение подходит для организации?

a) Физическое лицо, осуществляющее торговую деятельность

b) Юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ

c) Индивидуальный предприниматель

d) Группа людей, занимающихся хобби

4. Кто такой дилер?

a) Поставщик товаров

b) Собственник товара, который он приобрел с целью перепродажи

c) Производитель товаров

d) Оптовый покупатель

5. Что такое дистрибьютор?

a) Лицо, производящее товары

b) Лицо или организация, закупающие товары у товаропроизводителей для последующего сбыта

c) Потребитель товаров

d) Продавец на розничном рынке

6. Что такое коммерция?

a) Деятельность в сфере товарного обращения, в процессе которой меняется собственник товаров

b) Производственный процесс

c) Научное исследование

d) Образовательная деятельность

7. Что относится к функциям закупочной логистики?

a) Продажа товаров

b) Выбор поставщиков

c) Маркетинг продукции

d) Разработка новых товаров

8. Что такое аукцион?

a) Метод продажи товаров по фиксированной цене

b) Метод публичной продажи товаров, при котором покупателем является лицо, предложившее наивысшую цену

c) Процесс обмена товарами

d) Конкурс на лучшее предложение

9. Что такое логистика?

a) Наука о финансах

b) <u>Искусство управления материальным потоком</u>

c) Процесс маркетинга

d) Деятельность по управлению персоналом

10. Какова основная цель логистики?

a) Увеличение прибыли

b) <u>Доставить продукцию в заданное время, в нужном количестве и с заданным уровнем издержек</u>

c) Оптимизация производственных процессов

d) Повышение качества обслуживания клиентов

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

Вопросы для устного опроса:

1. Каковы ключевые показатели эффективности в электронной торговле?
2. Как осуществляется планирование в электронной торговле?
3. Какова роль CRM-систем в электронной торговле?
4. Как организуется реклама в электронной торговле?
5. Каковы особенности работы с клиентами B2B в электронной торговле?
6. Каковы особенности работы с клиентами B2C в электронной торговле?
7. Как осуществляется управление ассортиментом в электронной торговле?
8. Каковы особенности работы с кросс-канальной торговлей?
9. Каковы требования к юридическим аспектам электронной торговли?
10. Как осуществляется контроль за выполнением заказов в электронной торговле?

Темы рефератов:

1. Влияние культурных факторов на торговлю.
2. Рынок труда в сфере торговли.
3. Информационные технологии в управлении торговыми процессами.
4. Рынок франчайзинга в торговле.
5. Проблемы и решения в сфере логистики торговли.
6. Рынок товаров и услуг: анализ и прогнозы.
7. Развитие электронной коммерции в России.
8. Влияние новых технологий на структуру торговли.
9. Специфика работы с различными сегментами рынка.
10. Будущее торговли: вызовы и возможности.

Практические задания:

Задача 1: Оцените влияние цифровизации на эффективность торговли и подготовьте отчет.

Задача 2: Создайте модель взаимодействия между участниками торговых процессов, включая роли и обязанности.

Задача 3: Разработайте рекомендации по улучшению клиентского опыта на торговых площадках.

Тестирование:

1. Что такое материальный поток?

a) Процесс управления финансами

b) <u>Продукция, рассматриваемая в процессе применения к ней различных логистических операций</u>

c) Информация о продажах

d) Данные о клиентах

2. Основными критериями выбора лучшего поставщика являются:

a) Высокие цены и длительное время выполнения заказов

b) Низкие цены, короткое время выполнения заказов, оказание технической поддержки

c) Большое количество поставляемых товаров

d) Удобное местоположение склада

3. Что не является логистическим звеном?

a) Поставщик

b) Оптовая торговля

c) Коммерческий банк

d) Розничный продавец

4. Что такое оферта?

a) Предложение заключить договор при розничной купле-продаже товаров на основе рекламы, каталогов и описаний

b) Устное соглашение между двумя сторонами

c) Документ, подтверждающий качество товара

d) Договор о кредитовании

5. Что такое товар?

a) Продукт труда, предназначенный для обмена на денежные средства и последующего потребления

b) Услуга, предоставляемая клиенту

c) Информация о товаре

d) Документ о продаже

6. К каким аспектам могут быть предъявлены рекламации (претензии)?

a) Только к качеству товара

b) В отношении качества, количества товара, сроков поставки, упаковки, маркировки, платежей и других условий договора

c) Только к количеству товара

d) Только к срокам поставки

7. Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи?

а) распределение

б) товародвижение

в) розничная торговля

8. Кто такой вендор?

а) реализатор

б) поставщик или производитель товара

в) организатор товародвижения

9. Что такое вендинг?

а) развозная торговля

б) торговля через автоматы

в) посылочная торговля

10. Какая форма торговли предназначена для продажи товаров, обладающих уникальными свойствами?

а) аукцион

б) ярмарка

в) оптовая ярмарка

ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

Вопросы для устного опроса:

1. Каковы особенности работы с фрилансерами в электронной торговле?

2. Как осуществляется управление проектами в электронной торговле?
3. Каковы особенности работы с аффилированными программами в электронной торговле?
4. Как организуется работа с партнерскими программами в электронной торговле?
5. Какова роль блогеров и инфлюенсеров в электронной торговле?
6. Каковы особенности работы с контентом в электронной торговле?
7. Как осуществляется управление репутацией в электронной торговле?
8. Каковы особенности работы с платными и бесплатными каналами в электронной торговле?
9. Как осуществляется анализ конкурентов в электронной торговле?
10. Каковы основные тренды в развитии электронной торговли?

Темы рефератов:

1. Роль торговли в системе общественного воспроизводства.
2. Сущность и функции оптовой торговли.
3. Отраслевые особенности оптовой торговли.
4. Технологии в торговле: современное состояние и тенденции.
5. Торгово-технологические процессы и операции в оптовой торговле.
6. Виды оптовых торговых структур и их функции.
7. Значение товарных бирж в оптовой торговле.
8. Роль торговых домов в организации оптовой торговли.
9. Аукционы как инструмент оптовой торговли.
10. Оптовые рынки: сущность и функции.

Практические задания:

Задача 1: Изучите современные тенденции в организации работы складов и подготовьте аналитический отчет.

Задача 2: Проведите анализ рисков в процессе грузообработки и доставки товаров и предложите меры по их снижению.

Задача 3: Разработайте проект по внедрению новых технологий в процессы складской и торговой деятельности, включая план реализации.

Тестирование:

1. Что такое товарно-сопроводительные документы?

a) Документы, подтверждающие оплату товаров

b) Материальные носители фиксированной информации о товарах, товарообороте и перевозчике

c) Документы, связанные с налоговыми отчислениями

d) Учетные документы о продажах

2. Что такое договор купли-продажи?

a) Юридический договор на покупку активов, товаров или имущества покупателем у продавца или поставщика

b) Соглашение между двумя сторонами о передаче интеллектуальной собственности

c) Договор аренды имущества

d) Соглашение о предоставлении услуг

3. Какое определение подходит для понятия "договор"?

a) Устное соглашение между двумя сторонами

b) Договор о предоставлении кредита

c) Юридическое обязательство двух или более сторон по установлению, изменению или прекращению гражданских обязанностей

d) Соглашение о совместной деятельности

4. Какой документ подтверждает соответствие продукции нормам качества, установленным в законодательном порядке?

a) Платежное поручение
b) Договор поставки
c) <u>Сертификат</u>
d) Товарная накладная
5. Что такое лицензия?
a) Документ, подтверждающий право собственности
b) Устное согласие на использование товара
c) Соглашение о продаже
d) <u>Закрепленное договором право использовать объект интеллектуальной собственности</u>
6. Что такое оптовая торговля?
a) Продажа товаров конечным потребителям
b) <u>Вид коммерческой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования в предпринимательстве</u>
c) Продажа товаров через интернет
d) Деятельность по производству товаров
7. Какое определение подходит для понятия "закупочная работа"?
a) Процесс продажи товаров
b) <u>Покупка больших партий товаров оптовыми организациями у поставщиков</u>
c) Услуги по доставке товаров
d) Процесс разработки новых товаров
8. Что такое экспортно-импортные операции?
a) Внутренние сделки между компаниями
b) <u>Международная коммерческая деятельность по обмену капитала, товаров и услуг</u>
c) Деятельность по производству товаров
d) Услуги по консалтингу
9. Что такое договор поставки?
a) <u>Договор, предусматривающий передачу поставщиком в обусловленный срок товаров оптовому покупателю для использования в предпринимательской деятельности</u>
b) Договор о продаже недвижимости
c) Договор аренды
d) Договор о кредитовании
10. Что такое договор мены?
a) <u>Договор, по которому одна сторона передает товар в обмен на деньги</u>
b) Договор, по которому каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой
c) Договор о предоставлении услуг
d) Договор о займе

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.

Вопросы для устного опроса:
1. Что такое Федеральная контрактная система (ФКС) и какова ее основная концепция?
2. Какие основные цели Федеральной контрактной системы в сфере закупок?

3. Какие ключевые термины используются в контексте ФКС?
4. Какое законодательство регулирует контрактную систему в Российской Федерации?
5. Кто является субъектами закупок в рамках ФКС?
6. Какие функции выполняют органы исполнительной власти в системе закупок?
7. Каковы полномочия органов местного самоуправления в ФКС?
8. Какие требования предъявляются к участникам закупок?
9. Каковы критерии оценки участников закупок?
10. Каковы основные принципы контрактной системы в сфере закупок?

Темы рефератов:

1. Организация обучения сотрудников по вопросам закупок
2. Проведение анализа рисков в сфере закупок
3. Использование электронных торговых площадок для закупок
4. Обеспечение прозрачности закупок
5. Организация взаимодействия между заказчиками и поставщиками
6. Подготовка документов для обжалования решений комиссии по закупкам
7. Оценка эффективности закупок
8. Анализ конкурентной среды перед закупкой
9. Соблюдение экологических норм в процессе закупок
10. Проблемы и решения в сфере закупок.

Практические задания:

1. Составьте план-график закупок для конкретного государственного учреждения на год, указав все необходимые данные.

2. Подготовьте техническое задание на закупку офисной техники, включая требования к характеристикам и срокам поставки.

3. Разработайте процедуру обжалования действий заказчика на примере конкретного случая.

Тестирование:

1. Что такое «обеспечение контракта»?

a) Гарантия на качество товара

b) Финансовая гарантия, подтверждающая выполнение условий контракта

c) Условие для получения кредита

d) Документ, подтверждающий наличие товара

2. Какой из следующих документов не является частью аукционной документации?

a) Техническое задание

b) Заявка на участие

c) Договор

d) Условия контракта

3. Что такое «государственные закупки»?

a) Закупки, проводимые частными компаниями

b) Закупки товаров и услуг, финансируемые из бюджета

c) Закупки, проводимые только для государственных служащих

d) Закупки, проводимые на международном уровне

4. Какой из следующих этапов не является частью процедуры контроля исполнения контракта?

a) Проверка качества поставляемого товара

b) Оценка сроков исполнения

c) Сравнение цен на рынке

d) Анализ финансового состояния поставщика

5. Что такое «мониторинг закупок»?

a) Процесс контроля за выполнением условий контракта

b) Процесс оценки поставщиков

c) Процесс планирования закупок

d) Процесс определения начальной цены контракта

6. Какой из следующих документов требуется для обжалования действий заказчика?

a) Заявление о расторжении контракта

b) Жалоба

c) Договор поставки

d) Отчет о выполнении контракта

7. Что такое «антикоррупционные меры» в сфере закупок?

a) Процесс снижения цен на товары

b) Меры, направленные на предотвращение коррупции

c) Процесс повышения качества товаров

d) Меры по улучшению отношений с поставщиками

8. Какой из следующих факторов не учитывается при выборе поставщика?

a) Качество товара

b) Цена

c) Личное знакомство с поставщиком

d) Репутация

9. Какой из следующих этапов является первым в процессе закупки?

a) Открытие предложений

b) Определение объекта закупки

c) Подписание контракта

d) Оплата поставок

10. Что такое «план закупок»?

a) Документ, описывающий все закупки на год

b) Список поставщиков

c) График поставок товаров

d) Отчет о выполнении закупок

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.

Вопросы для устного опроса:

1. Что такое контрактная служба и какие функции она выполняет?
2. Какова роль комиссии по осуществлению закупок?
3. Кто такие эксперты в контексте ФКС и каковы их функции?
4. Каковы основные этапы планирования и нормирования в сфере закупок?
5. Как формируются планы-графики закупок для государственных и муниципальных нужд?
6. Каково информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок?
7. Как определяется объект закупки в рамках ФКС?
8. Какие правила описания объекта закупки существуют?
9. Как обеспечиваются заявки при проведении конкурсов и аукционов?
10. Что такое национальный режим в закупках и как он применяется?

Темы рефератов:

1. Подготовка документов для участия в закупках
2. Проведение анализа рынка перед закупкой
3. Оценка предложений участников закупок
4. Организация контроля за исполнением контракта

5. Подготовка отчета по результатам закупок
6. Мониторинг цен на товары и услуги
7. Подготовка проекта контракта
8. Взаимодействие с контролирующими органами в сфере закупок
9. Проведение аудита закупок в коммерческой организации
10. Защита интересов участников закупок в судебном порядке

Практические задания:

1. Проведите анализ рынка для выбора поставщика канцелярских товаров, собрав информацию о трех потенциальных участниках.

2. Разработайте критерии оценки предложений участников закупки на примере закупки услуг по уборке.

3. Подготовьте отчет о результатах проведенной закупки, включая анализ предложений и выбор победителя.

Тестирование:

1. Какой из следующих методов используется для оценки качества поставляемых товаров?

a) Метод случайного выбора
b) Метод тестирования образцов
c) Метод сопоставимых цен
d) Метод затрат

2. Что такое «первоначальная цена контракта»?

a) Цена, предложенная первым участником
b) Максимально допустимая цена контракта
c) Цена, установленная на момент подписания контракта
d) Средняя цена на рынке

3. Какой из следующих документов необходим для участия в тендере?

a) Паспорт
b) Заявка на участие
c) Техническое задание
d) Договор

4. Что такое «недобросовестный поставщик»?

a) Поставщик, который всегда выполняет условия контракта
b) Поставщик, который предлагает самые низкие цены
c) Поставщик, который нарушает условия контракта
d) Поставщик, который участвует в аукционе

5. Что такое «антикоррупционная экспертиза» в сфере закупок?

a) Процесс оценки поставщиков
b) Процесс проверки документов на наличие коррупционных рисков
c) Процесс планирования закупок
d) Процесс определения начальной цены контракта

6.ФЗ № 44 не регулирует отношения:

а) связанные с закупками товаров, работ, услуг организациями, в уставном капитале которых доля участия РФ в совокупности превышает 50 %

б) направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг

в) оба варианта верны

7.В соответствии со ст. 33 Закона 44-ФЗ при описании товара в извещении на закупку:

а) нельзя дополнять чертежами, фотографиями и схемами

б) можно использовать только общепринятые термины и обозначения

в) устанавливаются требования к производителю и участнику закупки, его деловой репутации и наличию финансовых и трудовых ресурсов, производственных мощностей

8.Контрактная система в сфере закупок основана на принципах:

а) закрытости информации о контрактной системе в сфере закупок эффективности осуществления закупок

б) открытости, прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок эффективности осуществления закупок

в) зависит от контрактов

9. Каким новым понятием в ФЗ № 44 заменено используемое в ФЗ № 94 определение «размещение заказов»:

а) способ определения поставщика

б) способ определения получателя

в) оба варианта верны

10. Требования к форме планов-графиков устанавливаются:

а) Президентом РФ

б) Совбезом РФ

в) Правительством Российской Федерации

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

Вопросы для устного опроса:

1. Как осуществляется квотирование закупок?
2. Как осуществляется определение поставщика (подрядчика) при проведении запроса предложений?
3. В каких случаях возможно осуществление закупки у единственного поставщика?
4. Каковы особенности подготовки технического задания на закупку?
5. Каковы этапы проведения открытого конкурса в электронной форме?
6. Каковы особенности проведения аукциона в электронной форме?
7. Что такое запрос котировок в электронной форме?
8. Каковы условия банковской гарантии для обеспечения исполнения контракта?
9. Как ведется реестр банковских гарантий и каковы его функции?
10. Какие основания могут быть для отказа в принятии банковской гарантии?

Темы рефератов:

1. Составление плана-графика закупок для государственных нужд
2. Подготовка технического задания на закупку
3. Определение поставщиков через открытый конкурс в электронной форме
4. Проведение электронного аукциона
5. Организация запроса котировок
6. Определение процедуры закупок в зависимости от источников финансирования
7. Расчет максимального размера обеспечения заявки для аукциона
8. Размещение информации о контракте в сети Интернет
9. Минимальная стоимость контракта для подтверждения добросовестности
10. Обжалование действий заказчика в сфере закупок

Практические задания:

1. Создайте шаблон документации для проведения открытого конкурса, включая образцы заявок и условий контракта.

2. Подготовьте проект контракта на закупку услуг по ремонту и обслуживанию оборудования, указав все существенные условия.

3. Проведите расчет максимального размера обеспечения заявки для аукциона на закупку строительных материалов.

Тестирование:

1. Что такое «антикоррупционная экспертиза» в сфере закупок?

a) Процесс оценки поставщиков

b) <u>Процесс проверки документов на наличие коррупционных рисков</u>

c) Процесс планирования закупок

d) Процесс определения начальной цены контракта

2. Какой из следующих критериев не относится к оценке качества?

a) Соответствие техническим требованиям

b) Наличие сертификатов

c) <u>Цена предложения</u>

d) Отзывы клиентов

3. Что такое «государственные закупки»?

a) Закупки, проводимые частными компаниями

b) <u>Закупки товаров и услуг, финансируемые из бюджета</u>

c) Закупки, проводимые только для государственных служащих

d) Закупки, проводимые на международном уровне

4. Какой из следующих этапов является завершающим в процессе закупки?

a) Подписание контракта

b) Открытие предложений

c) Проведение аукциона

d) <u>Оплата поставок</u>

5. Что такое «план-график закупок»?

a) <u>Документ, определяющий объемы закупок на год</u>

b) Список всех поставщиков

c) График поставок товаров

d) Отчет о выполнении закупок

6. Какой из следующих методов не используется для определения начальной (максимальной) цены контракта?

a) Анализ рынка

b) Метод сопоставимых цен

c) Метод затрат

d) <u>Метод случайного выбора</u>

7. Что такое «обеспечение исполнения контракта»?

a) Гарантия на качество товара

b) <u>Финансовая гарантия, подтверждающая выполнение условий контракта</u>

c) Условие для получения кредита

d) Документ, подтверждающий наличие товара

8. Какой из следующих документов требуется для участия в электронном аукционе?

a) Паспорт

b) <u>Заявка на участие</u>

c) Договор

d) Акт выполненных работ

9. Какой из следующих этапов не является частью процедуры оценки предложений?

a) Проверка документов

b) Оценка качества

c) Открытие предложений

d) <u>Подписание контракта</u>

10. Что такое «тендер»?

a) <u>Процесс выбора поставщика</u>

b) Письменное соглашение

c) Акт выполненных работ

d) Платеж за товар

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

Вопросы для устного опроса:

1. Каковы общие требования к государственному и муниципальному контракту?
2. Какие существенные условия должны быть включены в контракт?
3. Как осуществляется закупка путем открытого конкурса в электронной форме?
4. Каковы особенности проведения аукциона в электронной форме?
5. Каковы условия изменения контракта?
6. Как осуществляется расторжение контракта?
7. Как размещается информация о заключении контракта в сети Интернет?
8. Что такое реестр контрактов и как он функционирует?
9. Как определяется минимальная стоимость контракта для подтверждения добросовестности?
10. Каковы способы контроля в сфере закупок?

Темы рефератов:

1. Требования к контрактам по закупкам в коммерческих организациях
2. Мониторинг закупок в коммерческих организациях
3. Контроль за закупками в коммерческих организациях
4. Права и интересы участников закупок в коммерческой сфере
5. Ответственность за нарушение условий поставки по ФЗ-44
6. Особенности аудита в коммерческих закупках
7. Защита прав участников закупок в судебном порядке
8. Проблемы коммерческих организаций в сфере закупок
9. Роль общественных организаций в контроле за закупками в коммерческом секторе
10. Тенденции развития закупок в коммерческих организациях

Практические задания:

1. Создайте реестр поставщиков для условной организации, включив информацию о надежности и качестве услуг.

2. Проведите аудит закупок в условной коммерческой организации, выявив возможные нарушения законодательства.

3. Подготовьте презентацию о результатах мониторинга исполнения контрактов конкретной организации за прошедший год.

Тестирование:

1. Какой из следующих документов не требуется для участия в электронном аукционе?

a) Заявка на участие

b) Паспорт

c) <u>Техническое задание</u>

d) Договор

2. Что такое «обеспечение заявки»?

a) Гарантия на качество товара

b) <u>Финансовая гарантия, подтверждающая серьезность намерений участника</u>

c) Условие для получения кредита

d) Документ, подтверждающий наличие товара

3. Какой из следующих методов не используется для оценки предложений участников закупки?

a) Цена

b) Качество

c) Сроки исполнения

d) Личное знакомство с участником

4. Что такое «система электронных закупок»?

a) Процесс закупок, проводимый в интернете

b) Процесс, основанный на устных соглашениях

c) Процесс, проводимый только для государственных служащих

d) Процесс, где участники делают ставки по телефону

5. Какой из следующих этапов не является частью процедуры контроля исполнения контракта?

a) Проверка качества поставляемого товара

b) Оценка сроков исполнения

c) Сравнение цен на рынке

d) Анализ финансового состояния поставщика

6. Что такое «мониторинг закупок»?

a) Процесс контроля за выполнением условий контракта

b) Процесс оценки поставщиков

c) Процесс планирования закупок

d) Процесс определения начальной цены контракта

7. Какой из следующих документов требуется для обжалования действий заказчика?

a) Заявление о расторжении контракта

b) Жалоба

c) Договор поставки

d) Отчет о выполнении контракта

8. Какой из следующих факторов не влияет на выбор поставщика?

a) Рейтинг поставщика

b) Цена предложения

c) Личное знакомство с поставщиком

d) Качество товара

9. Что такое «недобросовестный поставщик»?

a) Поставщик, который всегда выполняет условия контракта

b) Поставщик, который нарушает условия контракта

c) Поставщик, который предлагает самые низкие цены

d) Поставщик, который участвует в аукционе

10. Какой из следующих документов не является частью контрактной документации?

a) Техническое задание

b) Договор

c) Отчет о выполнении контракта

d) Заявка на участие

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста.

Вопросы для устного опроса:

1. Каковы полномочия контрольных органов в области закупок?
2. Что такое реестр недобросовестных поставщиков и как он работает?
3. Какова ответственность за нарушение законодательства о закупках?
4. Какие действия могут быть обжалованы в сфере закупок?
5. Как осуществляется аудит в сфере закупок?
6. Каковы особенности контроля за закупками в коммерческих организациях?
7. Какие законодательные акты регулируют закупки в коммерческих организациях?
8. Как планируются и обосновываются закупки в коммерческих организациях?
9. Как осуществляется мониторинг и контроль закупок в коммерческих организациях?
10. Какие права и интересы участников закупок защищаются в коммерческой сфере?

Темы рефератов:

1. Реестр недобросовестных поставщиков
2. Ответственность за нарушение законодательства о закупках
3. Последствия за нарушения в сфере закупок
4. Обжалование действий заказчика
5. Права участников закупок при обжаловании
6. Контроль за исполнением контрактов
7. Законодательство о контрактной системе в коммерческих организациях
8. Планирование закупок в коммерческих организациях
9. Обоснование закупок в коммерческих организациях
10. Этапы осуществления закупок в коммерческих организациях

Практические задания:

1. Разработайте план обучения сотрудников по вопросам законодательства в сфере закупок.
2. Составьте список необходимых документов для участия в электронном аукционе.
3. Проведите исследование на тему использования электронных торговых площадок и их влияния на конкурентность.

Тестирование:

1. Какой из следующих методов используется для оценки рисков в закупках?
a) Метод случайного выбора
b) Анализ данных
c) Метод репутации
d) Метод затрат
2. Что такое «отчет о выполнении контракта»?
a) Документ, подтверждающий оплату
b) Документ, описывающий результаты выполнения контракта
c) Заявка на участие
d) Техническое задание
3. Какой из следующих этапов не является частью процедуры заключения контракта?
a) Подготовка аукционной документации
b) Открытие предложений
c) Подписание контракта
d) Оплата поставок
4. Что такое «государственный заказ»?
a) Заказ от частного лица
b) Заказ, размещенный коммерческими организациями
c) Заказ, размещенный государственными органами
d) Заказ на поставку товаров за границу

5. Какой из следующих документов требуется для обжалования результатов тендера?

a) <u>Жалоба</u>

b) Паспорт

c) Заявка на участие

d) Договор

6. Что такое «проверка поставщика»?

a) <u>Процесс оценки финансового состояния поставщика</u>

b) Процесс определения начальной цены контракта

c) Процесс оценки качества товара

d) Процесс подачи заявки на участие

7. Какой из следующих факторов не влияет на начальную (максимальную) цену контракта?

a) Анализ рынка

b) Метод затрат

c) <u>Личное знакомство с поставщиком</u>

d) Метод сопоставимых цен

8. Что такое «критерии оценки предложений»?

a) <u>Условия, на которых основана оценка предложений участников</u>

b) Документы, подтверждающие оплату

c) Отчет о выполнении контракта

d) Заявка на участие

9. Какой из следующих этапов является первым в процессе закупки?

a) Открытие предложений

b) <u>Определение объекта закупки</u>

c) Подписание контракта

d) Оплата поставок

10. Что такое «конкурс» в сфере закупок?

a) <u>Процесс выбора поставщика на основе предложений</u>

b) Процесс обжалования действий заказчика

c) Процесс оценки качества товара

d) Процесс подписания контракта

ОК 06. 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.

Вопросы для устного опроса:

1. Каковы основные этапы подготовки государственного контракта?
2. Каковы основные требования к участникам открытого конкурса?
3. Какова процедура обжалования действий заказчика?
4. Каковы последствия за нарушения в сфере закупок?
5. Как осуществляется контроль за исполнением контракта?
6. Каковы особенности закупок для муниципальных нужд?
7. Как осуществляется взаимодействие между заказчиками и поставщиками?
8. Какие документы необходимы для участия в закупках?
9. Каковы требования к оформлению заявок на участие в закупках?
10. Как осуществляется оценка заявок на участие в закупках?

Темы рефератов:

1. Особенности исполнения контракта
2. Условия изменения контракта

3. Расторжение контракта
4. Размещение информации о контракте в сети Интернет
5. Ведение реестра контрактов, заключенных заказчиком
6. Минимальная стоимость контракта для подтверждения добросовестности
7. Аудит в сфере закупок
8. Способы контроля за закупками
9. Контрольные органы в сфере закупок
10. Полномочия контрольных органов

Практические задания:

1. Подготовьте образец банковской гарантии для обеспечения исполнения контракта.
2. Создайте алгоритм действий для заказчика в случае расторжения контракта.
3. Разработайте методику оценки рисков, связанных с закупками, для условной организации.

Тестирование:

1. Какой из следующих методов используется для оценки качества поставляемых товаров?
a) Метод случайного выбора
b) Метод тестирования образцов
c) Метод сопоставимых цен
d) Метод затрат
2. Что такое «первоначальная цена контракта»?
a) Цена, предложенная первым участником
b) Максимально допустимая цена контракта
c) Цена, установленная на момент подписания контракта
d) Средняя цена на рынке
3. Какой из следующих этапов проводится после подписания контракта?
a) Оценка предложений
b) Мониторинг исполнения контракта
c) Открытие предложений
d) Подготовка плана-графика
4. Что такое «обеспечение исполнения контракта»?
a) Гарантия на качество товара
b) Финансовая гарантия, подтверждающая выполнение условий контракта
c) Условие для получения кредита
d) Документ, подтверждающий наличие товара
5. Какой из следующих документов необходим для участия в тендере?
a) Паспорт
b) Заявка на участие
c) Техническое задание
d) Договор
6. Что такое «недобросовестная конкуренция» в сфере закупок?
a) Использование нечестных методов для получения преимущества
b) Конкуренция между государственными учреждениями
c) Конкуренция, основанная на честных принципах
d) Конкуренция между физическими лицами
7. Какой из следующих факторов не учитывается при выборе поставщика?
a) Качество товара
b) Цена
c) Личное знакомство с поставщиком
d) Репутация
8. Что такое «антикоррупционные меры» в сфере закупок?
a) Процесс снижения цен на товары

b) Процесс повышения качества товаров

c) <u>Меры, направленные на предотвращение коррупции</u>

d) Меры по улучшению отношений с поставщиками

9. Какой из следующих документов не является частью аукционной документации?

a) Техническое задание

b) Заявка на участие

c) <u>Акт выполненных работ</u>

d) Условия контракта

10. Что такое «план закупок»?

a) <u>Документ, описывающий все закупки на год</u>

b) Список поставщиков

c) График поставок товаров

d) Отчет о выполнении закупок

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

Вопросы для устного опроса:

1. Что такое электронная торговая площадка и как она функционирует?
2. Каковы особенности проведения открытых конкурсов в электронной форме?
3. Как осуществляется контроль за качеством исполнения контрактов?
4. Каковы основные функции контрактной службы?
5. Каковы этапы проведения запроса котировок?
6. Каковы последствия за недобросовестное исполнение контракта?
7. Как осуществляется мониторинг цен на товары и услуги в рамках закупок?
8. Каковы особенности формирования бюджета на закупки?
9. Какие методы используются для оценки эффективности закупок?
10. Какова роль Федеральной антимонопольной службы в сфере закупок?

Темы рефератов:

1. Существенные условия контракта
2. Закупка через открытый конкурс в электронной форме
3. Особенности закупок через аукцион в электронной форме
4. Особенности запроса котировок в электронной форме
5. Особенности запроса предложений в электронной форме
6. Закупка у единственного поставщика
7. Условия обеспечения исполнения контракта
8. Банковская гарантия и ее оформление
9. Ведение реестра банковских гарантий
10. Основания для отказа в принятии банковской гарантии

Практические задания:

1. Подготовьте шаблон для размещения информации о контракте в сети Интернет.

2. Проведите анализ экологических норм, применимых к закупкам в вашей организации.

3. Составьте отчет о нарушениях законодательства о закупках конкретной организацией и ответственности за них.

Тестирование:

1. Какой из следующих документов подтверждает выполнение условий контракта?

a) <u>Акт выполненных работ</u>

b) Техническое задание

c) Заявка на участие
d) Письмо от поставщика
2. Какой из следующих методов не используется для оценки качества?
a) Соответствие техническим требованиям
b) Наличие сертификатов
c) Цена предложения
d) Отзывы клиентов
3. Что такое аукцион?
a) Процесс, при котором участники делают ставки на товар или услугу
b) Устное соглашение между сторонами
c) Документ, подтверждающий оплату
d) Письменное соглашение
4. Какой из следующих документов требуется для участия в электронном аукционе?
a) Паспорт
b) Заявка на участие
c) Договор
d) Акт выполненных работ
5. Какой из следующих этапов не является частью процедуры контроля исполнения контракта?
a) Проверка качества поставляемого товара
b) Сравнение цен на рынке
c) Оценка сроков исполнения
d) Анализ финансового состояния поставщика
6. Что такое реестр поставщиков?
a) Список всех участников закупок
b) Перечень надежных поставщиков
c) Документ, подтверждающий оплату
d) Отчет о выполнении контракта
7. Какой из следующих факторов не учитывается при формировании плана-графика закупок?
a) Прогноз потребностей
b) Бюджетные ограничения
c) Личное мнение заказчика
d) Сроки исполнения
8. Что такое обжалование в сфере закупок?
a) Процесс изменения условий контракта
b) Процесс подачи жалобы на действия заказчика
c) Процесс оценки качества товара
d) Процесс подписания контракта
9. Какой из следующих документов является основным для формирования плана-графика закупок?
a) Техническое задание
b) Бюджет
c) Заявка на участие
d) Договор
10. Что такое аукционная документация?
a) Пакет документов, необходимых для участия в аукционе
b) Документ, подтверждающий оплату
c) Отчет о выполнении контракта
d) Заявка на участие

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Вопросы для устного опроса:

1. Что такое система оценки рисков в сфере закупок?
2. Как осуществляется контроль за соблюдением законодательства о закупках?
3. Каковы права и обязанности участников закупок?
4. Как осуществляется взаимодействие между различными органами власти в сфере закупок?
5. Какие факторы влияют на выбор поставщика в рамках закупок?
6. Каковы особенности закупок в условиях кризиса?
7. Как осуществляется защита прав поставщиков в процессе закупок?
8. Каковы критерии для определения добросовестности участников закупок?
9. Как осуществляется контроль за изменением условий контракта?
10. Какие меры могут быть приняты в случае несоответствия поставленного товара условиям контракта?

Темы рефератов:

1. Определение поставщика при проведении запроса предложений
2. Закупка у единственного поставщика
3. Этапы подготовки технического задания на закупку
4. Проведение открытого конкурса в электронной форме
5. Особенности электронного аукциона
6. Этапы проведения запроса котировок
7. Определение процедуры закупок в зависимости от стоимости
8. Расчет максимального размера обеспечения заявки для аукциона
9. Подготовка государственного контракта
10. Общие требования к государственному контракту

Практические задания:

1. Подготовьте проект внутреннего положения о закупках для условной коммерческой организации.

2. Разработайте критерии для оценки эффективности закупок на примере конкретного проекта.

3. Создайте план мероприятий по повышению прозрачности закупок в конкретной организации.

Тестирование:

1. Что такое обжалование в сфере закупок?

a) Процесс изменения условий контракта

b) <u>Процесс подачи жалобы на действия заказчика</u>

c) Процесс оценки качества товара

d) Процесс подписания контракта

2. Какой из следующих документов не требуется для заключения контракта?

a) Техническое задание

b) Заявка на участие

c) <u>Паспорт поставщика</u>

d) Договор

3. Что такое обеспечение исполнения контракта?

a) Гарантия на качество товара

b) <u>Финансовая гарантия, подтверждающая выполнение условий контракта</u>

c) Условие для получения кредита

d) Документ, подтверждающий наличие товара

4. Какой из следующих этапов является первым в процессе закупки?

a) Открытие предложений

b) <u>Определение объекта закупки</u>

c) Подписание контракта

d) Оплата поставок

5. Какой из следующих факторов не влияет на начальную (максимальную) цену контракта?

a) Анализ рынка

b) Метод затрат

c) <u>Личное знакомство с поставщиком</u>

d) Метод сопоставимых цен

6. Что такое контрактная система?

a) Процесс закупок товаров и услуг

b) Система управления государственными финансами

c) <u>Система, регулирующая отношения между заказчиками и поставщиками</u>

d) Процесс аудита государственных расходов

7. Какой из следующих документов является обязательным для участия в закупке?

a) <u>Заявка на участие</u>

b) Отчет о выполнении контракта

c) Техническое задание

d) Письмо от поставщика

8. Какой из следующих этапов не является частью процедуры оценки предложений?

a) Проверка документов

b) Оценка качества

c) Открытие предложений

d) <u>Подписание контракта</u>

9. Что такое «антикоррупционная экспертиза» в сфере закупок?

a) Процесс оценки поставщиков

b) <u>Процесс проверки документов на наличие коррупционных рисков</u>

c) Процесс планирования закупок

d) Процесс определения начальной цены контракта

10. Какой из следующих критериев не используется для оценки стоимости предложения?

a) Цена

b) Сроки исполнения

c) Качество

d) <u>Репутация поставщика</u>

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.

Вопросы для устного опроса:

1. Каковы особенности проведения закупок в условиях пандемии?
2. Как осуществляется оценка рисков при проведении закупок?
3. Каковы права заказчика в процессе осуществления закупок?
4. Каковы требования к отчетности по закупкам?
5. Как осуществляется контроль за выполнением условий контрактов?
6. Каковы особенности закупок для нужд обороны страны?
7. Как осуществляется взаимодействие между государственными и частными организациями в сфере закупок?
8. Каковы последствия за коррупционные действия в сфере закупок?

9. Как осуществляется обучение участников закупок?
10. Какие инструменты используются для повышения прозрачности закупок?

Темы рефератов:

1. Особенности планирования закупок для государственных нужд
2. Особенности планирования закупок для муниципальных нужд
3. Мониторинг исполнения планов-графиков закупок
4. Роль информационных технологий в планировании закупок
5. Требования к содержанию планов-графиков закупок
6. Определение объекта закупки
7. Правила описания объекта закупки
8. Обеспечение заявок при проведении конкурсов
9. Критерии к товарам в рамках национального режима
10. Квотирование закупок

Практические задания:

1. Подготовьте образец уведомления о проведении закупки для размещения в СМИ.

2. Проведите исследование на тему актуальных проблем в сфере закупок и предложите решения.

3. Разработайте стратегию взаимодействия с поставщиками для повышения качества услуг.

Тестирование:

1. Какой из следующих методов не используется для оценки рисков в закупках?

a) Анализ данных

b) Метод случайного выбора

c) Оценка репутации поставщика

d) Оценка финансового состояния

2. Что такое тендер?

a) Процесс выбора поставщика

b) Письменное соглашение

c) Акт выполненных работ

d) Платеж за товар

3. Какой из следующих этапов является завершающим в процессе закупки?

a) Подписание контракта

b) Открытие предложений

c) Проведение аукциона

d) Оплата поставок

4. Что такое техническое задание?

a) Документ, описывающий требования к объекту закупки

b) Список поставщиков

c) Отчет о выполнении контракта

d) Заявка на участие

5. Какой из следующих критериев не относится к оценке качества?

a) Соответствие техническим требованиям

b) Наличие сертификатов

c) Цена предложения

d) Отзывы клиентов

6. Что такое аукцион?

a) Процесс, при котором участники делают ставки на товар или услугу

b) Устное соглашение между сторонами

c) Документ, подтверждающий оплату

d) Письменное соглашение

7. Какой из следующих документов требуется для участия в электронном аукционе?

a) Паспорт

b) <u>Заявка на участие</u>

c) Договор

d) Акт выполненных работ

8. Какой из следующих этапов не является частью процедуры контроля исполнения контракта?

a) Проверка качества поставляемого товара

b) <u>Сравнение цен на рынке</u>

c) Оценка сроков исполнения

d) Анализ финансового состояния поставщика

9. Что такое реестр поставщиков?

a) Список всех участников закупок

b) <u>Перечень надежных поставщиков</u>

c) Документ, подтверждающий оплату

d) Отчет о выполнении контракта

10. Какой из следующих факторов не учитывается при формировании плана-графика закупок?

a) Прогноз потребностей

b) Бюджетные ограничения

c) <u>Личное мнение заказчика</u>

d) Сроки исполнения

ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

Вопросы для устного опроса:

1. Какова роль общественных организаций в контроле за закупками?
2. Каковы особенности международного опыта в сфере закупок?
3. Как осуществляется защита конфиденциальной информации в процессе закупок?
4. Каковы основные проблемы, с которыми сталкиваются участники закупок?
5. Как осуществляется контроль за соблюдением экологических норм в процессе закупок?
6. Каковы особенности закупок для малых и средних предприятий?
7. Как осуществляется оценка результатов закупок?
8. Каковы требования к качеству товаров и услуг в рамках закупок?
9. Как осуществляется взаимодействие между заказчиками и контролирующими органами?
10. Каковы особенности закупок в сфере здравоохранения?

Темы рефератов:

1. Функции комиссии по осуществлению закупок
2. Специализированные организации в ФКС
3. Роль экспертов в процессе закупок
4. Экспертные организации и их функции
5. Основные понятия, используемые в ФКС
6. Этапы планирования закупок
7. Нормирование в сфере закупок
8. Формирование планов-графиков закупок
9. Информационное обеспечение контрактной системы
10. Методы прогнозирования потребностей в закупках

Практические задания:

1. Подготовьте отчет о результатах анализа конкурентной среды перед проведением закупки.

2. Создайте шаблон для подачи жалобы на действия заказчика в сфере закупок.

3. Проведите оценку добросовестности участников закупки на примере конкретного случая.

Тестирование:

1. Кто может быть заказчиком в рамках ФКС?
a) Только государственные учреждения
b) Только коммерческие организации
c) Государственные и муниципальные органы
d) Физические лица
2. Какой из следующих этапов не является частью процедуры закупки?
a) Определение объекта закупки
b) Подготовка и подача заявок
c) Проведение аукциона
d) Участие в тендере
3. Что такое контракт?
a) Устное соглашение между сторонами
b) Письменное соглашение, регулирующее выполнение работ или поставку товаров
c) Документ, подтверждающий оплату
d) Заявка на участие в аукционе
4. Какой из следующих документов не является частью контрактной документации?
a) Техническое задание
b) Договор
c) Отчет о выполнении контракта
d) Заявка на участие
5. Что такое мониторинг исполнения контракта?
a) Процесс контроля за выполнением условий контракта
b) Процесс оценки поставщиков
c) Процесс планирования закупок
d) Процесс определения начальной цены контракта
6. Какой из следующих видов обеспечения не применяется в рамках ФКС?
a) Банковская гарантия
b) Залог имущества
c) Обеспечение исполнения контракта
d) Обеспечение заявки
7. Кто несет ответственность за нарушения законодательства в сфере закупок?
a) Только заказчик
b) Заказчик и участники закупки
c) Только участники закупки
d) Никто не несет ответственности
8. Что такое «недобросовестный поставщик»?
a) Поставщик, который всегда выполняет условия контракта
b) Поставщик, который нарушает условия контракта
c) Поставщик, который предлагает самые низкие цены
d) Поставщик, который участвует в аукционе
9. Какой из следующих факторов не влияет на выбор поставщика?
a) Рейтинг поставщика
b) Цена предложения
c) Личное знакомство с поставщиком

d) Качество товара

10. Какой документ подтверждает выполнение условий контракта?

a) <u>Акт выполненных работ</u>

b) Техническое задание

c) Заявка на участие

d) Письмо от поставщика

ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.

Вопросы для устного опроса:

1. Как осуществляется контроль за выполнением контрактов в сфере образования?
2. Каковы основные тенденции развития законодательства о закупках в России?
3. Каковы особенности подготовки и заключения государственного контракта?
4. Каковы условия и требования к участникам запроса предложений?
5. Каковы этапы проведения закупок в коммерческих организациях?
6. Как осуществляется защита прав и интересов участников закупок в коммерческой сфере?
7. Каковы особенности контроля и аудита в коммерческих закупках?
8. Каковы требования к контрактам по закупкам в коммерческих организациях?
9. Как осуществляется мониторинг и контроль исполнения контрактов в коммерческих организациях?
10. Каковы последствия за нарушение условий поставки по ФЗ-44?

Темы рефератов:

1. Федеральная контрактная система Российской Федерации
2. Законодательство о контрактной системе в сфере закупок
3. Субъекты закупок в рамках ФКС
4. Функции органов исполнительной власти в ФКС
5. Полномочия органов местного самоуправления в контрактной системе
6. Требования к участникам закупок
7. Критерии оценки участников закупок
8. Основные цели Федеральной контрактной системы
9. Принципы функционирования ФКС
10. Роль контрактной службы в системе закупок

Практические задания:

1. Подготовьте проект внутреннего аудита по закупкам для конкретной организации.
2. Разработайте план мониторинга цен на товары и услуги в конкретной сфере деятельности.
3. Создайте реестр недобросовестных поставщиков на основе анализа рынка.

Тестирование:

1. Какова основная цель Федеральной контрактной системы (ФКС)?

a) Увеличение государственных расходов

b) <u>Обеспечение прозрачности и конкурентности</u>

c) Упрощение процедур закупок

d) Увеличение числа поставщиков

2. Какой закон регулирует контрактную систему в Российской Федерации?

a) Закон о защите прав потребителей

b) Закон о государственных закупках

c) <u>44-ФЗ</u>

d) 223-ФЗ

3. Кто является основным субъектом закупок в рамках ФКС?

a) Поставщики

b) <u>Заказчики</u>

c) Контрактные управляющие

d) Аудиторы

4. Какой этап предшествует проведению закупки?

a) Открытие предложений

b) <u>Формирование плана-графика</u>

c) Подписание контракта

d) Оплата поставок

5. Что такое план-график закупок?

a) <u>Документ, определяющий объемы закупок на год</u>

b) Список всех поставщиков

c) График поставок товаров

d) Отчет о выполнении закупок

6. Какой из следующих методов не используется для определения начальной (максимальной) цены контракта?

a) Анализ рынка

b) Метод сопоставимых цен

c) Метод затрат

d) <u>Метод случайного выбора</u>

7. Что такое обеспечение заявки?

a) Гарантия на качество товара

b) <u>Финансовая гарантия, подтверждающая серьезность намерений участника</u>

c) Условие для получения кредита

d) Документ, подтверждающий наличие товара

8. Какой документ требуется для обжалования действий заказчика?

a) Заявление о расторжении контракта

b) <u>Жалоба</u>

c) Договор поставки

d) Отчет о выполнении контракта

9. Какой из следующих критериев не используется для оценки предложений участников закупки?

a) Цена

b) Качество

c) Сроки исполнения

d) <u>Личное знакомство с участником</u>

10. Что такое электронный аукцион?

a) <u>Аукцион, проводимый в интернете</u>

b) Личное собрание участников

c) Аукцион, проводимый только для государственных служащих

d) Аукцион, где участники делают ставки по телефону

3.3 Промежуточная аттестация по разделам

Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках.

Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета.

Вопросы к дифференцированному зачету:

1. Цели и задачи коммерческой деятельности: термины и определения.

2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности

3. Государственное регулирование коммерческой деятельности

4. Инфраструктура, методы, инновации в коммерческой деятельности

5. Россия и всемирная торговая организация (ВТО): проблемы и перспективы.

6. Регулирование внешнеэкономической деятельности в России.

7. Органы государственного регулирования ВЭЛД.

8. Методы регулирования внешне- и внутренне-экономическую деятельность.

9. Таможенное регулирование в ЕЭС и РФ.

10. Транспортное обеспечение международных перевозок.

11. Правовая база информационного обеспечения коммерческой деятельности.

12. Комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.

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

14. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.

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

16. Средства торговой информации. Производственная и торговая маркировка.

17. Коммерческая тайна в торгово-сбытовой деятельности.

18. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной коньюнктуре.

19. Методы изучения и прогнозирования спроса.

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

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

22. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.

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

24. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной Работы.

25. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022.

26. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.

27. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков.

28. Инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.

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

30. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.

Задачи к дифференцированному зачету:

1. Региональная торговая сеть насчитывает 160 магазинов розничной торговли, в которых ежедневно обслуживается 240 тыс. покупателей. Какое количество покупателей обслуживает каждый из магазинов этой сети с среднем в месяц и за год?

2. Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м2, из них 124 м2 – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

3. Заполните таблицу.

Цели субъектов коммерческой деятельности.

Субъект	Цель
Оптовые посредники	
Розничные торговые предприятия	
Производственное предприятие	

Организация системы закупочной деятельности	
Предприятия сферы услуг	
Биржевая торговля	
Электронная торговля	
Социальная коммерция	

4. Составить характеристику о видах информации.

- информация о покупателях и мотивах покупок;
- информация о требованиях рынка к товару;
- информация о конъюнктуре рынка;
- информация о конкурентной среде;
- информация о потенциальных возможностях торгового предприятия и его конкурентоспособности.

5. Заполните таблицу.

Функции сбыта.

Сбытовые функции	Характеристика
Продажа	
Физический сбыт	
Обслуживание продукта	
Информационное обеспечение	
Оценка рисков	

6. Заполните таблицу.

Этапы сбыта.

Этапы сбыта	Характеристика

7. Компания «А» производит и продает спортивную обувь. На данный момент цена одной пары обуви составляет 3000 рублей. Для увеличения продаж компания рассматривает возможность снижения цены на 10%.

-Рассчитайте новую цену продажи.

- Если в текущем месяце компания продает 1000 пар, сколько пар обуви нужно продать по новой цене, чтобы сохранить ту же выручку.

8. Компания «Б» продает косметику через три канала: интернет-магазин, розничные магазины и оптовые продажи. Данные по продажам за месяц:

Интернет-магазин: 200 000 рублей

Розничные магазины: 300 000 рублей

Оптовые продажи: 500 000 рублей

- Рассчитайте долю каждого канала в общих продажах.
- Определите, какой канал сбыта наиболее эффективен.

9. Компания «А» производит органические продукты питания и успешно продает их на внутреннем рынке. В связи с растущим интересом к здоровому питанию в Европе, компания решила выйти на международный рынок, начав с Германии.

- Определить подходящую ценовую стратегию для выхода на новый рынок.
- Разработать план маркетинга для привлечения клиентов.

10. Компания «Электроника+», занимающаяся продажей бытовой электроники в России, сталкивается с проблемами в логистике. Увеличение числа заказов привело к задержкам в доставке, что негативно сказывается на удовлетворенности клиентов и репутации компании. Какие действия следует предпринять?

Раздел 2. Организация и осуществление продаж.

Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета.

Вопросы к дифференцированному зачету:

1. Торговля: сущность, функции и виды.

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

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

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

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

6. Значение дистрибуции в распределении товаров.

7. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.

8. Складское хозяйство: классификация складов, требования.

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

10. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля.

11. Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащение его специализированным оборудованием и мебелью.

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

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

14. Классификация торговых организаций.

15. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения».

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

17. Специализация и типизация магазинов.

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

19. Современные форматы торговых предприятий

20. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли.

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

22. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии.

23. Подготовка товаров к продаже.

24. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли.

25. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах.

26. Роль и функции товарных запасов. Управление товарными запасами

27. Государственное регулирование коммерческой деятельности: цели, задачи, методы

28. Защита прав потребителей и правила продажи товаров

29. Виды договоров в коммерческой деятельности: порядок заключения, расторжения и изменения

30. Технология товародвижение. Принципы, функции и этапы товародвижения.

Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд.

Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачета.

Вопросы к дифференцированному зачету:

1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

2. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС.

3. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.

4. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.

5. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок.

6. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.

7. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок

8. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки.

9. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.

10. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме.

11. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

12. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта.

13. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме.

14. Обеспечение исполнения контракта.

15. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий.

16. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.

17. Аудит и контроль в сфере закупок.

18. Способы осуществления контроля в сфере закупок.

19. Контрольные органы и их полномочия в сфере закупок.

20. Реестр недобросовестных поставщиков.

21. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.

22. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций.

23. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.

24. Осуществление закупок в коммерческих организациях.

25. Контракты по закупкам в коммерческих организациях

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

27. Государственный и муниципальный контракт.

28. Процедуры осуществления закупок

29. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения.

30. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд.

Промежуточная аттестация по профессиональному модулю «Организация и осуществление торговой деятельности» проводится в форме экзамена квалификационного (по модулю).

Перечень вопросов для экзамена квалификационного (по модулю):

1. Цели и задачи коммерческой деятельности: основные термины и определения
2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их характеристика и классификация
3. Государственное регулирование коммерческой деятельности в Российской Федерации: цели, задачи и методы
4. Инфраструктура коммерческой деятельности, её методы и современные инновации
5. Участие России во Всемирной торговой организации: проблемы и перспективы

6. Регулирование внешнеэкономической деятельности в России: органы и методы

7. Таможенное регулирование в Евразийском экономическом союзе и Российской Федерации

8. Транспортное обеспечение международных перевозок: виды транспорта, маршруты, документация

9. Правовая база и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках

10. Информационные ресурсы в торговле: средства торговой информации, производственная и торговая маркировка

11. Коммерческая тайна и её защита в торгово-сбытовой деятельности

12. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: методы изучения и прогнозирования

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

14. Критерии поиска и методы отбора коммерческих партнёров по закупочно-сбытовой деятельности

15. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности: требования к структуре и содержанию

16. Документальное подтверждение исполнения договоров и организация претензионной работы

17. Условия внешнеторгового контракта и базисные условия поставки Incoterms-2022

18. Методы разработки рекламной информации и инструменты продвижения товаров на внешних рынках

19. Коммерческие риски в торговой деятельности: классификация, причины возникновения, методы управления

20. Торговля: сущность, функции, виды. Оптовая и розничная торговля: сравнительная характеристика

21. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции. Инфраструктура оптовой торговли

22. Значение дистрибуции в распределении товаров. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные

23. Складское хозяйство: классификация складов, требования к планировке и оснащению

24. Технологии складских операций и организация товародвижения с применением цифровых инструментов

25. Документальное оформление и учёт поступления товаров в оптовой и розничной торговле

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

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

28. Специализация и типизация магазинов. Принципы и факторы размещения розничных торговых предприятий

29. Современные форматы торговых предприятий. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли

30. Торгово-технологический процесс в розничной торговле: сущность, структура, этапы и содержание операций

31. Приёмка товаров по количеству и качеству. Подготовка товаров к продаже

32. Формы и методы продажи товаров. Основные правила торговли и защита прав потребителей

33. Особенности организации торгово-технологических процессов в электронной торговле и на маркетплейсах

34. Роль и функции товарных запасов. Управление товарными запасами в торговле

35. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок: основы и принципы

36. Состав субъектов закупок, их функции. Полномочия органов власти в Федеральной контрактной системе

37. Планирование и нормирование в сфере закупок. Формирование планов-графиков закупок

38. Информационное обеспечение контрактной системы. Правила определения и описания объекта закупки

39. Способы определения поставщика: открытый конкурс, запрос предложений, закупка у единственного поставщика

40. Государственный и муниципальный контракт: подготовка, заключение, исполнение, изменение и расторжение

Перечень заданий для экзамена квалификационного (по модулю):

Задание 1. Региональная торговая сеть насчитывает 160 магазинов розничной торговли, в которых ежедневно обслуживается 240 тыс. покупателей. Определите, какое количество покупателей обслуживает каждый магазин этой сети в среднем в месяц и за год.

Задание 2. Общая площадь магазина составляет 322 м², из них 124 м² — торговая площадь. Рассчитайте коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина. Сделайте вывод об эффективности использования площади.

Задание 3. Заполните таблицу «Цели субъектов коммерческой деятельности», указав основные цели для оптовых посредников, розничных торговых предприятий, производственного предприятия, организации системы закупочной деятельности, предприятий сферы услуг, биржевой торговли, электронной торговли и социальной коммерции.

Задание 4. Составьте характеристику следующих видов информации, используемой в коммерческой деятельности: информация о покупателях и мотивах покупок; информация о требованиях рынка к товару; информация о конъюнктуре рынка; информация о конкурентной среде; информация о потенциальных возможностях торгового предприятия и его конкурентоспособности. Укажите источники получения каждого вида информации.

Задание 5. Заполните таблицу «Функции сбыта», охарактеризовав следующие функции: продажа, физический сбыт, обслуживание продукта, информационное обеспечение, оценка рисков. Для каждой функции приведите пример реализации.

Задание 6. Заполните таблицу «Этапы сбыта», указав характеристику каждого этапа. Приведите пример реализации этапов сбыта для конкретного товара (на выбор обучающегося).

Задание 7. Компания производит и продаёт спортивную обувь. Текущая цена одной пары составляет 3000 рублей. Для увеличения продаж компания рассматривает снижение цены на 10%. Рассчитайте новую цену продажи. Если в текущем месяце компания продаёт 1000 пар, сколько пар обуви нужно продать по новой цене, чтобы сохранить ту же выручку. Сделайте вывод о целесообразности снижения цены.

Задание 8. Компания продаёт косметику через три канала: интернет-магазин (200 000 руб.), розничные магазины (300 000 руб.) и оптовые продажи (500 000 руб.). Рассчитайте долю каждого канала в общих продажах. Определите, какой канал сбыта наиболее эффективен. Предложите меры по развитию наименее эффективного канала.

Задание 9. Компания производит органические продукты питания и успешно продаёт их на внутреннем рынке. В связи с растущим интересом к здоровому питанию в Европе компания решила выйти на международный рынок, начав с Германии. Определите

подходящую ценовую стратегию для выхода на новый рынок и разработайте краткий план маркетинга для привлечения клиентов.

Задание 10. Компания «Электроника+», занимающаяся продажей бытовой электроники в России, сталкивается с проблемами в логистике. Увеличение числа заказов привело к задержкам в доставке, что негативно сказывается на удовлетворённости клиентов и репутации компании. Предложите комплекс мер по решению логистических проблем и обоснуйте свои предложения.

Задание 11. Составьте проект договора поставки на конкретный товар (по выбору обучающегося). Укажите существенные условия договора, порядок приёмки товара по количеству и качеству, ответственность сторон. Подготовьте спецификацию к договору.

Задание 12. Опишите алгоритм действий при выявлении бракованного товара в поступившей партии. Составьте претензионное письмо поставщику и акт о выявленных недостатках. Укажите сроки предъявления претензии и ответа на неё.

Задание 13. Используя базисные условия поставки Incoterms-2022, определите условия поставки FCA, CIF и DAP. Для каждого условия укажите момент перехода рисков от продавца к покупателю, распределение расходов на транспортировку и страхование. Приведите примеры товаров, для которых целесообразно применять каждое из условий.

Задание 14. Рассчитайте точку безубыточности для розничного магазина при следующих данных: постоянные затраты — 150 000 руб. в месяц, средняя наценка на товар — 40%, средний чек — 2 500 руб. Определите, сколько покупателей необходимо обслужить магазину в месяц для достижения безубыточности.

Задание 15. Проведите ABC-анализ товарного ассортимента розничного магазина по предложенным данным (10 товарных позиций с указанием объёма продаж в рублях). Выделите группы A, B, C. Для каждой группы предложите стратегию управления запасами.

Задание 16. Составьте план-график закупок для государственного учреждения на квартал. Определите потребность в товарах, сформируйте лоты, укажите способ определения поставщика для каждого лота. Обоснуйте выбор способа закупки в соответствии с законодательством о контрактной системе.

Задание 17. Опишите порядок проведения открытого конкурса в электронной форме для закупки компьютерного оборудования для государственного учреждения. Укажите сроки проведения этапов, требования к участникам, критерии оценки заявок. Составьте проект извещения о проведении конкурса.

Задание 18. Сформулируйте описание объекта закупки для следующих товаров в соответствии с требованиями законодательства о контрактной системе: офисная мебель, канцелярские товары, услуги по уборке помещений. Для каждого объекта укажите функциональные, технические и качественные характеристики без указания конкретных товарных знаков.

Задание 19. Проанализируйте предложенную ситуацию: поставщик нарушил сроки поставки товара по государственному контракту на 15 дней. Цена контракта — 2 000 000 руб. Рассчитайте размер пени за просрочку исполнения обязательств. Определите порядок действий заказчика в данной ситуации, включая направление требования об уплате неустойки и возможность расторжения контракта.

Задание 20. Разработайте систему оценки коммерческих рисков для торгового предприятия, выходящего на новый региональный рынок. Выделите основные виды рисков, оцените вероятность их возникновения и возможные последствия. Предложите методы минимизации каждого из выявленных рисков.