

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ**

**«ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРОГРАММЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА»**

программы подготовки специалистов среднего звена
38.02.08 Торговое дело

Форма обучения: очная

Рабочая программа профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Минпросвещения России от 19.07.2023г. N 548

Разработана:

Э.А. Береговенко, преподаватель КСД ВВГУ;

А.В. Павелко, преподаватель КСД ВВГУ;

Рассмотрено на заседании ЦМК специальности Торговое дело
Протокол № 9 от «05» мая 2026г.

Председатель ЦМК  Э.А. Береговенко

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

1. Общая характеристика РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ.....	3
1.1. <i>Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы</i>	3
1.2. <i>Планируемые результаты освоения профессионального модуля</i>	3
1.3. <i>Обоснование часов вариативной части ОПОП-П.....</i>	13
2. Структура и содержание профессионального модуля	115
2.1. <i>Трудоемкость освоения модуля</i>	115
2.2. <i>Структура профессионального модуля</i>	14
2.3. <i>Содержание профессионального модуля</i>	117
3. Условия реализации профессионального модуля.....	24
3.1. <i>Материально-техническое обеспечение</i>	24
3.2. <i>Учебно-методическое обеспечение</i>	24
4. Контроль и оценка результатов освоения профессионального модуля	26

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

«ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности» код и наименование модуля

1.1. Цель и место профессионального модуля в структуре образовательной программы

Цель модуля: освоение вида деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности».

Профессиональный модуль включен в обязательную часть образовательной программы 38.02.08.Торговое дело по направленности Товароведение.

1.2. Планируемые результаты освоения профессионального модуля

Результаты освоения профессионального модуля соотносятся с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представленными в матрице компетенций выпускника (ОК 1-7,9; ПК 1.1-1.6).

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен¹:

Код ОК, ПК	Уметь	Знать	Владеть навыками
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	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	методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведение 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);

¹ Берутся сведения, указанные по данному виду деятельности в п. 4.2.

	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.		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.
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений; осуществлять выбор поставщиков; оформлять заказы на	правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного	оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;

	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.	письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота	установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы	законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и	формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта

	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	обоснования начальных максимальных цен контракта.	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).		(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 случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.
ПК 1.4. Осуществлять	классифицировать товары на внутренних	основных технических характеристик,	направления запросов,

подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	и внешних рынках; разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации 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.	преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках; методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основных видов и методов международных	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,
--	--	---	---

		маркетинговых коммуникаций; документооборота внешнеторговых сделок; условий внешнеторгового контракта; норм этики и делового общения с иностранными партнерами.	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.
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	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 контракта или его неисполнением, об изменении или о	правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.	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

	расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта 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.		обязательств по внешнеторговому контракту; мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей; проводить анализ перемещения	видов торговых структур; форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;	выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с

	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; управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация	средств, методов, инноваций в отрасли; организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли; требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; правил торговли; количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.	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.
--	--	--	---

	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.		
--	---	--	--

1.3. Обоснование часов вариативной части ОПОП-П

№ № п/п	Дополнительные профессиональные компетенции	Дополнительные знания, умения, навыки	№, наименование темы	Объем часов	Обоснование включения в рабочую программу
1	ПК 1.6. Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	выполнения торговых-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;	Производственная практика	36	для отработки навыков при организации и осуществлении продаж товаров
2	ПК 1.6. Организовывать выполнение торговых-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	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.	МДК 01.04 Организация торговли	59	для отработки умений при организации и осуществлении продаж товаров

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

2.1. Трудоемкость освоения модуля

Наименование составных частей модуля	Объем в часах	В т.ч. в форме практической подготовки
Учебные занятия ²	124	-
Курсовая работа (проект)	-	-
Самостоятельная работа	56	-
Практика, в т.ч.:	108	108
учебная	36	36
производственная	72	72
Промежуточная аттестация, в том числе: МДК 01.01 ДЗ МДК 01.02 ДЗ МДК 01.03 ДЗ УП 01. ДЗ ПП 01. ДЗ ПМ 01 Экзамен	6	
Всего	294	108

2.2. Структура профессионального модуля

Код ОК, ПК	Наименования разделов профессионального модуля	Всего , час.	В т.ч. в форме практической подготовки	Обучение по МДК, в т.ч.:	Теоретические занятия	Практические занятия	Курсовая работа (проект)	Самостоятельная работа ³	Учебная практика	Производственная практика
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
ПК 1.1	Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	51		38	18	20	-	13		
ПК 1.2	Раздел 2. Организация и осуществление продаж	78		48	16	32	-	30		
ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5	Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и	51		38	18	20		13		

² Учебные занятия на усмотрение образовательной организации могут быть разделены на теоретические занятия, лабораторные и практические занятия

³ Самостоятельная работа в рамках образовательной программы планируется образовательной организацией.

	корпоративных нужд									
	Раздел 4. Организация торговли	48		48						
ПК.1.1,	Учебная практика	36	36						36	
ПК.1.2 ПК.1.3, ПК.1.4 ПК.1.5, ПК.1.6	Производственная практика	72	72							72
	Промежуточная аттестация	6								
	Всего:	294	108		96	90		56	36	72

2.3. Содержание профессионального модуля

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практических и лабораторных занятия	Объем, ак. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак. ч.	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		51	
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке		38/20	
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Содержание	14/6	
	1. Понятие, значение, классификация, источники и комплексный подход к формированию информации.	2	ПК 1.1
	2. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции.	2	
	3. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о соотношении спроса и предложения, о тенденциях развития конъюнктуры рынка, использование в практической деятельности. Источники информации.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	
	Практическое занятие 1. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на рынке, формирование базы данных поставщиков на основе полученной информации.	2	ПК 1.1
	Практическое занятие 2-3. Систематизация и анализ внешней конкурентной среды для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации.	4	ПК 1.1
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим	3	ПК 1.1

	работам		
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Содержание	15/8	
	1. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, классификация. Изучение и поиск коммерческих партнеров: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.	2	ПК 1.1
	2. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий. Документальное подтверждение исполнения договоров. Организация претензионной работы.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8	
	Практическое занятие 4-5. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения.	4	ПК 1.1
	Практическое занятие 6. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.	2	
	Практическое занятие 7. Расчет и оформление заказов на поставку товаров.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	3	ПК 1.1
Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	Содержание	9/2	
	1. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2010. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.	2	ПК 1.1
	2. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструментов продвижения товаров и услуг отечественных производителей на внешних рынках.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	2	
	Практическое занятие 8. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности	2	ПК 1.1

	оформления предоставленного внешнеторгового контракта.		
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	3	ПК 1.1
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Содержание	11/4	
	1. Риски в коммерческой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия	2	ПК 1.1
	2. Системы управления коммерческими рисками при ведении торговой деятельности.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	
	Практическое занятие 9. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.	2	ПК 1.1
	Практическое занятие 10. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	3	ПК 1.1
Промежуточная аттестация Дифференциальный зачет		2	
Раздел 2. Организация и осуществление продаж		78	
МДК 01.02. Организация и осуществление продаж		48/32	
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Содержание	28/12	
	1. Понятие оптовой торговли, функции и особенности. Основные понятия: технология торговли, технологические операции.	2	ПК 1.2
	2. Виды оптовых торговых предприятий и их функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые их потребности.	2	
	3. Технология складского товародвижения в торговле.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	12	
	Практическое занятие 1-3. Определение технико-экономических показателей работы склада.	6	ПК 1.2

	Практическое занятие 4-6. Документальное оформление приемки товаров по количеству.	6	
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	10	ПК 1.2
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	Содержание	22/6	
	1. Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды. Классификация розничных торговых сетей. Специализация и типизация магазинов.	2	ПК 1.2
	3. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.	2	
	4. Торгово-технологический процесс на предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов.	2	
	В том числе практических и лабораторных занятий	6	
	Практическое занятие 7,8,9. Ознакомление с ГОСТ Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и ГОСТ. Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина.	6	ПК 1.2
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	10	ПК 1.2
	Содержание	26/14	
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной коммерции.	2	ПК 1.2
	В том числе практических и лабораторных занятий	14	
	Практическое занятие 10,11,12,13. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей.	8	ПК 1.2
	Практическое занятие 14,15,16. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей.	6	
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по	10	ПК 1.2

	учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам		
Промежуточная аттестация		Дифференцированный зачет	2
Раздел 3. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		51	
МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		38/20	
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения	Содержание	5/-	
	1. Законодательство о контрактной системе. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	3	
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Содержание	6/2	
	1. Планирование и нормирование в сфере закупок. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.	2	
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	2	
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	Содержание	17/10	
	1. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме.	2	

	Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).		
	В том числе практических занятий	10	
	Практическое занятие 2. Подготовка технического задания на закупку.	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	Практическое занятие 3. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	Практическое занятие 4. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	Практическое занятие 5. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	3	
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	Содержание	8/4	
	1. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта. Обеспечение исполнения контракта	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	2.. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта	2	
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 6. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	Практическое занятие 7. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.	2	

	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	2	
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	Содержание	6/2	
	1. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	В том числе практических занятий	2	
	Практическое занятие 8. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	2	
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	Содержание	8/4	
	1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.	2	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	В том числе практических занятий	4	
	Практическое занятие 9-10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.	4	ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 1.5
	Самостоятельная работа обучающихся. Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	2	
Промежуточная аттестация		1	
Раздел 4. Организация торговли		59	ПК 1.6

МДК. 01.04 Организация торговли		48/32	ПК 1.6
Тема 4.1 Сущность и содержание торговой деятельности	Содержание	2	ПК 1.6
	1. Терминология торгового дела. Торговая деятельность: сущность, задачи, принципы. Основные требования, предъявляемые к торговой деятельности. Формы и функции торговли. Объекты и субъекты современной торговли. Виды коммерческих организаций и фирм. Материально-техническая база коммерческой деятельности. Роль информации в торговой деятельности.	2	
Тема 4.2 Объекты и субъекты современной торговли	Содержание	8	ПК 1.6
	1. Инфраструктура оптовой и розничной торговли. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам, целям деятельности, формам деятельности, численности работающих. Типы и виды торговых организаций, их характеристики и идентификационные признаки.	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	ПК 1.6
	Практическое занятие 1. Создание субъекта коммерческой деятельности	2	
	Практическое занятие 2. Определение типов и видов торговых организаций	2	
	Самостоятельная работа обучающихся подготовка рефератов на тему «Инфраструктура розничной торговли». Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	2	
Тема 4.3 Коммерческая работа по розничной продаже товаров	Содержание	18	ПК 1.6
		2	
	1. Характеристики розничной торговли. Принципы размещения различных торговых организаций. Устройство и основы технологических планировок магазинов.		
	2. Технологический цикл товародвижения: этапы, составляющие элементы. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Структура торгово-технологического процесса	2	ПК 1.6

	В том числе практических занятий и лабораторных работ	10	ПК 1.6
	Практическое занятие 3. Разработка планировки магазина. Размещение вспомогательных и подсобных участков. Формирование отделов и секций	2	
	Практическое занятие 4. Установление соответствий вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания. Эффективность использования торговой площади магазина.	2	
	Практическое занятие 5. Рассмотрение схемы товародвижения от изготовителей до потребителей продукции и действий субъектов инфраструктуры товарного рынка в процессе товародвижения.	2	
	Практическое занятие 6. Использование технологии дополненной реальности (AR) для повышения объема продаж	2	
	Практическое занятие 7. Процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ	2	
	Самостоятельная работа обучающихся подготовка реферата на тему: «Принципы размещения торговых организаций». Работа с конспектом лекций. Чтение текста учебника. Подготовка рефератов по темам: «Инфраструктура коммерческой деятельности», «Товародвижение».	4	ПК 1.6
Тема 4.4 Технологические процессы в магазине	Содержание	14	ПК 1.6
	1. Виды, принципы и схемы организации оперативных процессов в магазине. Процесс продажи. Магазинная и внемагазинная торговля.	2	
	2. Этапы, правила продажи, государственный контроль за их соблюдением. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.	2	ПК 1.6
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	6	ПК 1.6
	Практическое занятие 8. Ознакомление с видами торговли в г. Владивосток. Соблюдение правил продажи товаров	2	
	Практическое занятие 9. Решение ситуационных задач «Правила продажи товаров»	2	
	Практическое занятие 10. Анализ перемещения покупателей с	2	

	использованием данных видеонаблюдения		
	Самостоятельная работа обучающихся составление схемы по структуре торгово-технологического процесса предприятия торговли Ответы на контрольные вопросы. Работа с конспектом лекций. Чтение текста учебника Изучение законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность.	4	ПК 1.6
Тема 4.5 Торговое обслуживание	Содержание	11	ПК 1.6
	1. Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей. Основные элементы, определяющие уровень обслуживания покупателей. Виды и формы, предоставляемых покупателям торговых услуг. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения. Закон «О защите прав потребителей». процесс совершения покупок через интернет. Применение технологий IoT для управления и оптимизации процесса доставки товаров покупателям	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	8	ПК 1.6
	Практическое занятие 11. Решение ситуационных задач «Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей».	2	
	Практическое занятие 12. Определение необходимых торговых услуг в конкретном предприятии	2	
	Практическое занятие 13. Процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности «интернет-вещей»	2	
	Практическое занятие 14. Решение ситуационных задач по ЗПП	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Изучение теории по учебникам и конспектам. Подготовка отчетов по практическим работам	1	
Тема 4.6 Технология складских операций	Содержание	8	ПК 1.6
	1. Назначение и классификация товарных складов. Технология операций по поступлению товаров на склад Организация и технология отпуска товаров со склада. Технология складского товародвижения Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли	2	
	В том числе практических занятий и лабораторных работ	4	ПК 1.6

	Практическое занятие 15. Решение профессиональных задач «Приёмка товаров» и «Отпуск товаров». Оформление поступления и отпуска товаров на складе	2	
	Практическое занятие 16. Контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей)	2	
	Самостоятельная работа обучающихся Подготовка реферата на тему: «Функции склада оптовой торговли». Работа с конспектом лекций. Чтение текста учебника	2	ПК 1.6
Промежуточная аттестация Дифференциальный зачет		2	ПК 1.6
Учебная практика (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика) Виды работ 1. Составление перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации. 2. Подготовка рекомендаций по омологии товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка. 3. Составление коммерческого запроса, оферты, сопроводительного письма. 4. Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внутреннем и внешнем рынках. 5. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения договоров на поставку и/или заключения внешнеторгового контракта. 6. Формирование проекта договора поставки и/или внешнеторгового контракта. 7. Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; 8. Оформление претензий при нарушении договорных обязательств; 9. Подготовка алгоритма по организации претензионной работы. 10. Оформление продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС. 11. Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта.		36	ПК.1.1 ПК.1.2 ПК.1.3 ПК.1.4 ПК.1.5 ПК.1.6
Производственная практика (если предусмотрена итоговая (концентрированная) практика) Виды работ 1. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка		72	ПК.1.1 ПК.1.2 ПК.1.3 ПК.1.4

аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. 2. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. 3. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. 4. Изучение инструкций по охране труда. 5. Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков и подготовка аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. 6. Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта. 7. Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. 8. Приемка товаров по количеству и качеству. 9. Составление и оформление закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры.		ПК.1.5 ПК.1.6
Экзамен по модулю	6	
	294	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

3.1. Материально-техническое обеспечение

Кабинет «Технологическое и торговое оборудование», оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Учебный магазин, оснащенный в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

Оснащенные базы практики (мастерские/зоны по видам работ), оснащенная(ые) в соответствии с приложением 3 ОПОП-П.

3.2. Учебно-методическое обеспечение

3.2.1. Основные печатные и/или электронные издания

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

2. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>

3. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

4. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

5. Изотова, Г. С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>

6. Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>

7. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-

534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>

8. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

9. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

10. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388> (дата обращения: 18.06.2022). — Режим доступа: по подписке.

3.2.2. Дополнительные источники (при необходимости)

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безлапов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.

2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)

3. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. — Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2

4. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. — Москва: РУСАЙИС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5

5. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388-4

6. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5-4365-9728-7

7. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина — Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0

1. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Код ПК, ОК	Критерии оценки результата (показатели освоённости компетенций)	Формы контроля и методы оценки ⁴
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.	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; 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	Устный/письменный опрос. Тестирование. Проверка правильности выполнения расчетных показателей. Сравнение результатов выполнения задания с эталоном. Экспертная оценка результатов выполнения практических кейс-заданий по установленным критериям. Экспертная оценка контрольных / проверочных работ по установленным критериям. Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении индивидуальных домашних заданий, работ по учебной практике.
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию	
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку	определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства	

⁴ Примеры оформления формы контроля: контрольные работы, зачеты, квалификационные испытания, защита курсовых и дипломных проектов (работ), экзамены. Примеры оформления методов оценки: интерпретация результатов выполнения практических и лабораторных заданий, оценка решения ситуационных задач, оценка тестового контроля.

закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	и проводит описание объекта закупки; составляет и оформляет закупочную документацию в соответствии 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.	Экспертная оценка использования обучающимся методов и приёмов личной организации при участии в профессиональных олимпиадах, конкурсах, выставках, научно-практических конференциях.
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	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.	Экспертная оценка соблюдения правил оформления документов и построения устных сообщений на государственном языке Российской Федерации, в т.ч. иностранных языках. Экспертная оценка коммуникативной деятельности обучающегося в процессе освоения образовательной программы на практических занятиях, при выполнении работ по учебной, производственной практике.
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.	осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по	Экспертная оценка умения вступать в коммуникативные отношения в сфере профессиональной деятельности и поддерживать ситуационное взаимодействие, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста, в устной и письменной форме,

	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.	проявление толерантности в коллективе. Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при выполнении и защите курсовой работы (проекта); – при выполнении работ на различных этапах учебной, производственной практики; - при проведении защиты отчетов по учебной, производственной практик; – при проведении экзаменов по профессиональному модулю, в т.ч. в форме демонстрационного экзамена / профессионального экзамена по оценочным средствам организаций партнеров и/или профессионального сообщества.
ПК 1.6. Организовывать выполнение торговых технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	выполняет торгово-технологические операции в соответствии 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 соответствии установленными требованиями; соблюдает правила охраны труда при выполнении торговых технологических операций	

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
Профессионального модуля
ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности
программы подготовки специалистов среднего звена
38.02.08 Торговое дело (Товароведение)

Форма обучения: очная

Владивосток 2026

Контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности разработаны в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Минпросвещения России от 19.07.2023г. N 548.

Разработчик(и): Береговенко З.А., преподаватель КСД, ВВГУ
Канарская О.Б., преподаватель КСД, ВВГУ
Мясникова О.В., мастер производственного обучения КСД ВВГУ

Рассмотрено на заседании ЦМК специальности Торговое дело
Протокол № 9 от «05» мая 2026г.

Председатель ЦМК  Э.А. Береговенко

1 Общие сведения

Контрольно-оценочные средства (далее – КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности.

КОС включают в себя контрольные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по профессиональному модулю, которая проводится в форме дифференцированного зачёта и экзамена по модулю (с использованием оценочного средства - *устный опрос в форме ответов на вопросы билетов, устный опрос в форме собеседования, выполнение письменных заданий, и т.д.*)

2 Планируемые результаты обучения по профессиональному модулю, обеспечивающие результаты освоения образовательной программы

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
ПК 1.1- ПК 1.6	ПО 1	Поиск и систематизация открытых источников информации о рынках сбыта
	31.	методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
	36.	методы и инструменты работы с базами больших данных;
	317.	методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;
	У1.	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
	У3.	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;
	У5.	создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
	У7.	обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;
	У13.	создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
	У14.	обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
	У50.	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
	ПО 2	проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
	33.	стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
	316.	стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
	318.	методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
	319.	основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций;
	У2.	проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
	У3.	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;
	У4.	анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
	У18.	обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
	У26.	классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
	ПО 3	Обработка, формирование и хранение данных и документов
	32.	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
	37.	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
	38.	схем электронного документооборота;
	332.	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
	У6.	составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
	У17.	составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
	У31.	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
	У32.	составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта
	У45.	применять электронный документооборот;
	ПО 4	Составление перечня требований внешних рынков
	33.	стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
	315.	международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
	316.	стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
	У13.	создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
	У14.	обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
	У16.	применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
	У31.	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
	ПО 5	Подготовка рекомендаций по омологации продукции
	313.	нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность;
	315.	международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
	316.	стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
	У13.	создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
	У14.	обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
	У26.	классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
	У31.	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
	ПО 6	Проведение анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков
	36.	методы и инструменты работы с базами больших данных;
	317.	методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;
	У2.	проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;
	У3.	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;
	У4.	анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
	У18.	обосновывать начальную (максимальную) цену закупки
	У26.	классифицировать товары на внутренних и внешних рынках
	ПО 7	Подготовка аналитических документов по конкурентным

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
		преимуществам продукции
	312.	основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки;
	315.	международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции;
	316.	стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
	У3.	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;
	У8.	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.
	У14.	обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
	У34.	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
	ПО 8	Оформление договоров с поставщиками и потребителями
	34.	правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
	35.	структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков
	323.	правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
	У9.	применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
	У11.	оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
	У12.	составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
	У31.	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
	ПО 9	Мониторинг поставщиков и заказчиков в сфере закупок
	32.	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
	35.	структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
	37.	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
	38.	схем электронного документооборота;
	324.	порядок документооборота в организации
	У10.	осуществлять выбор поставщиков;
	У13.	создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
	У16.	применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
	У21.	работать в единой информационной системе;
	У25.	проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками
	ПО 10	Установление контактов с деловыми партнерами, заключение договоров, предъявление претензий
	322.	нормы этики и делового общения с иностранными партнерами
	У12.	составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств
	У28.	осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
	У29.	осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
	У31.	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
	ПО 11	Составление деловой корреспонденции, проведение безналичных расчетов
	322.	нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
	323.	правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
	У11.	оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
	У12.	составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;
	У28.	осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
	У33.	осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
	ПО 12	Формирование начальной (максимальной) цены закупки, описание

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
		объекта закупки
	311.	методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
	У18.	обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
	У19.	описывать объект закупки;
	У20.	разрабатывать закупочную документацию;
	ПО 13	Составление и оформление закупочной документации
	39.	законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
	310.	особенности составления закупочной документации;
	320.	документооборот внешнеторговых сделок;
	У20.	разрабатывать закупочную документацию;
	У21.	работать в единой информационной системе;
	У22.	взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
	У23.	анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
	У24.	формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
	ПО 14	Осуществление подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий
	324.	порядок документооборота в организации;
	У24.	формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
	У25.	проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками
	ПО 15	Публичное размещение результатов
	324.	порядок документооборота в организации;
	У25.	проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками
	У32.	составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта
	ПО 16	Организация оплаты поставленного товара, выполненных работ, оказанных услуг
	324.	порядок документооборота в организации

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
	333.	основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли
	У33.	осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
	ПО 17	Направление запросов, приглашение потенциальных участников внешнеторгового контракта
	У49.	осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
	322.	нормы этики и делового общения с иностранными партнерами;
	323.	правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
	У28.	осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
	У29.	осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
	У30.	подготавливать коммерческие предложения, запросы;
	ПО 18	Проведение предварительного анализа коммерческих предложений
	318.	методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
	319.	основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций
	У3.	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;
	У4.	анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров
	У14.	обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность
	У34.	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов
	ПО19	Составление списка отклонений от условий контракта
	321.	условия внешнеторгового контракта;
	323.	правила оформления документации по внешнеторговому контракту
	У32.	составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
		сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта
	У33.	осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств
	ПО 20	Документальное оформление результатов переговоров
	323.	правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
	У21.	работать в единой информационной системе;
	У28.	осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта
	У31.	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов
	ПО 21	Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах
	33.	стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
	318.	методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках;
	319.	основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций
	У3.	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
	У8.	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов
	У34.	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов
	ПО 22	Формирование списка потенциальных партнеров
	35.	структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков
	321.	условия внешнеторгового контракта
	У10.	осуществлять выбор поставщиков;
	У13.	создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных
	У23.	анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры
	ПО 23	Хранение информации и данных об участниках внешнеторгового контракта
	32.	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
	37.	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
	38.	схем электронного документооборота
	324.	порядок документооборота в организации
	У6.	составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию
	У17.	составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
	У31.	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов
	ПО 24	Формирование проекта внешнеторгового контракта
	313.	нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность
	321.	условия внешнеторгового контракта
	333.	основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли
	У25.	проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками
	У31.	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов
	ПО 25	Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта
	323.	правила оформления документации по внешнеторговому контракту
	У25.	проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками
	У31.	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов
	ПО 26	Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта
	323.	правила оформления документации по внешнеторговому контракту
	У25.	проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками
	У31.	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов
	ПО 27	Подготовка документа о приёмке результата этапа исполнения контракта
	323.	правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
	У32.	составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
	У33.	осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях
	ПО 28	Сбор информации, документов по вопросам исполнения обязательств
	32.	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота
	37.	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,
	38.	схем электронного документооборота
	У6.	составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию
	У17.	составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию
	У31.	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов
	У48.	оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
	У49.	осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
	У50.	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках
	ПО 29	Разработка плана-графика контрольных мероприятий
	325.	основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности
	У30.	подготавливать коммерческие предложения, запросы;
	У32.	составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта
	ПО 30	Мониторинг отклонений от выполнения обязательств
	325.	основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности
	У32.	составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта
	У33.	осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях
	ПО 31	Документальное оформление отклонений и претензионная работа
	323.	правила оформления документации по внешнеторговому контракту
	333.	основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
		торговли
	У32.	составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта
	У33.	осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях
	ПО 32	Применение мер ответственности за нарушение обязательств
	333.	основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли
	У33.	осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях
	ПО 33	Выполнение торгово-технологических операций
	326.	виды торговых структур;
	327.	формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
	328.	материально-техническую базу торговли;
	329.	инфраструктуру потребительского рынка;
	330.	средства, методы, инновации в отрасли;
	331.	организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле
	334.	требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;
	335.	правила торговли;
	336.	количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.
	У35.	осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
	У36.	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
	У37.	осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
	У38.	проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
	У39.	осуществлять контроль за количеством и сроками хранения

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
		продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
	У40.	использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
	У41.	применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
	У42.	применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
	У43.	управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
	У44.	оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
	У46.	осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
	У47.	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
	ПО 34	Организация торговли с использованием новейших технологий
	331.	организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле
	335.	правила торговли;
	336.	количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности
	У41.	применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
	У42.	применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
	У43.	управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
	У44.	оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
	У45.	применять электронный документооборот;
	У46.	осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
	У47.	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;

Код ОК, ПК ¹	Код результата обучения ¹	Наименование результата обучения ¹
	ПО 35	Приемка товаров по количеству и качеству
	336.	количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности
	У37.	осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
	У38.	проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
	У39.	осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
	ПО 36	Соблюдение правил охраны труда
	334.	требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность
	У37.	осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей

¹ - в соответствии с рабочей программой профессионального модуля

3 Соответствие оценочных средств контролируемым результатам обучения

3.1 Средства, применяемые для оценки уровня теоретической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке				
Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	31	Способность выбирать и применять методы и инструменты анализа баз данных внутренних и внешних рынков	Устный опрос (п.5.1, вопросы 1-8) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.01 п.р. №1-3)	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.1 №1-18) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	36	Способность понимать и применять технологии обработки больших объемов данных		
	317	Способность ориентироваться в источниках и инструментах сбора маркетинговой информации		
	37	Способность разъяснить порядок заполнения и ведения рабочих документов		
	38	Способность разбираться в особенностях схем электронного документооборота		
	У1	Способность пользоваться современными поисковыми		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках		
	УЗ	Способность 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		
	У7	Способность обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов		
Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и и потребителям и товаров и услуг	34	Способность пояснять правовую основу оформления и заключения контрактов с контрагентами	Устный опрос (п.5.1, вопросы 9-14) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.01 п.р. №4-7)	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.1 №1-18) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	35	Способность определять структуру и содержание основных элементов договора поставки, критериев выбора поставщика		
	У2	Способность проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров		
	У5	Способность создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей		
	У6	Способность составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
	У10	Способность осуществлять выбор поставщиков		
Тема 1.3. Заключение внешнеэкономического контракта и его документальное сопровождение	33	Способность анализировать стандарты и требования зарубежных рынков к качеству продукции	Устный опрос (п.5.1, вопросы 15-16) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.01 п.р. №8)	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.1 №1-18) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	313	Способность перечислить нормативно-правовые акты, регулирующие международную торговлю		
	314	Способность раскрыть смысл ключевых международных торговых условий (ИНКОТЕРМС)		
	315	Способность выделить международные соглашения по стандартам качества товаров		
	316	Способность оценивать зарубежные стандарты и требования к выпускаемой продукции		
	320	Способность трактовать процедуры учета и движения документов в рамках международных операций		
	321	Способность осмыслить типичные разделы и компоненты внешнеэкономического контракта		
	323	Способность разобраться в правилах подготовки официальных бумаг по международным сделкам		
	322	Способность воспринимать культурные различия и следовать правилам бизнес-этики в международном сотрудничестве		
	У4	Способность анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров		
	У8	Способность обобщать и систематизировать коммерческую информацию		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.		
	У9	Способность применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;		
	У45	Способность применять электронный документооборот;		
	У46	Способность осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.		
	У47	Способность 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;		
	У48	Способность оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;		
	У49	Способность осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;		
Тема 1.4. Осуществление контроля	325	Способность выделять основные риски в международной коммерческой деятельности	Устный опрос (п.5.1, вопросы 17-18)	Практическое задание к Дифференциро

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	У32	Способность составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении	Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.01 п.р. №9-10)	ванному зачету (п.6.1.1 №1-18) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	У33	Способность осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;		
	У34	Способность обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;		
	У35	Способность осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;		
	У36	Способность осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;		
МДК 01.02. Организация и осуществление продаж				
Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в	326	Способность характеризовать разные структуры организаций торговли	Устный опрос (п.5.1, вопросы 19-28) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.02 п.р.	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.1 №1-12) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	327	Способность обобщать различные виды торговли и её составляющие		
	328	Способность рассматривать		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
оптовой торговле		инфраструктуру материально-технического оснащения торговли	№1-6)	
	У11	Способность оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;		
	У12	Способность составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;		
	У26	классифицировать товары на внутренних и внешних рынках		
	У38	Способность проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;		
	У39	Способность осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);		
	У40	Способность использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;		
Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле	326	Способность характеризовать разные структуры организаций торговли	Устный опрос (п.5.1, вопросы 29-39) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.01 п.р. №7-9)	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.1 №1-12) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	327	Способность обобщать различные виды торговли и её составляющие		
	328	Способность рассматривать инфраструктуру материально-технического оснащения		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		торговли		
	У26	Способность классифицировать товары на внутренних и внешних рынках		
	У38	Способность проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;		
	У41	Способность применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;		
	У42	Способность применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;		
	У43	Способность управлять полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;		
	У44	Способность оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;		
Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле	318	Способность подбирать эффективные рекламные стратегии и инструменты маркетинга для международного рынка	Устный опрос (п.5.1, вопросы 40-47) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.02 п.р. №10-16)	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.1 №1-12) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	319	Способность распознавать и различать типы международной рекламы и PR-деятельности		
	У13	Способность создавать и вести информационную базу		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;		
	У14	Способность обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;		
	У15	Способность работать в единой информационной системе;		
	У27	Способность разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;		
	У36	Способность осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;		
	У37	Способность осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;		
МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд				
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы,	39	Способность объяснить основы российского законодательства о государственных закупках	Устный опрос (п.5.1, вопросы 48-57)	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.1 №1-20) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	334	Способность привести перечень законов и актов, определяющих регулирование сферы торговли		
	У16	Способность применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины сфера применения	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		деятельности;		
	У17	Способность составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;		
	У18	Способность обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;		
	У19	Способность описывать объект закупки;		
	У20	Способность разрабатывать закупочную документацию;		
	У21	Способность работать в единой информационной системе;		
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	310	Способность описать ключевые аспекты формирования закупочных документов	Устный опрос (п.5.1, вопросы 58-66) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.03 п.р. №1)	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.3 №1-20) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	311	Способность выбрать метод расчета начальной максимальной цены контракта		
	У22	Способность взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;		
	У23	Способность анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;		
	У24	Способность формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;		
	У25	Способность проверять необходимую документацию		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);		
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок	310	Способность описать ключевые аспекты формирования закупочных документов	Устный опрос (п.5.1, вопросы 67-75) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.03 п.р. №2-5)	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.3 №1-20) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	311	Способность выбрать метод расчета начальной максимальной цены контракта		
	У22	Способность взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;		
	У23	Способность анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;		
	У24	Способность формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;		
	У25	Способность проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);		
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт	39	Способность объяснить основы российского законодательства о государственных закупках	Устный опрос (п.5.1, вопросы 76-84) Выполнение практической работы (п.5.3	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.3 №1-20) Вопросы на
	334	Способность привести перечень законов и актов, определяющих регулирование сферы торговли		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
	У16	Способность применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;	МДК 01.03 п.р. №6-7)	экзамен (п.6.2)
	У17	Способность составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;		
	У18	Способность обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;		
	У19	Способность описывать объект закупки;		
	У20	Способность разрабатывать закупочную документацию;		
	У21	Способность работать в единой информационной системе;		
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.	334	Способность привести перечень законов и актов, определяющих регулирование сферы торговли	Устный опрос (п.5.1, вопросы 85-94) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.03 п.р. №8)	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.3 №1-20) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	335	Способность объяснить общие принципы осуществления торговли согласно законодательству		
	У22	Способность взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;		
	У23	Способность анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;		
	У24	Способность формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;		
	У25	Способность проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);		
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях	310	Способность описать ключевые аспекты формирования закупочных документов	Устный опрос (п.5.1, вопросы 95-104) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.03 п.р. №9-10)	Практическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.3 №1-20) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	311	Способность выбрать метод расчета начальной максимальной цены контракта		
	312	Способность систематизировать информацию о технических параметрах экспортной продукции		
	У16	Способность применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;		
	У17	Способность составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;		
	У18	Способность обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;		
	У19	Способность описывать объект закупки;		
	У20	Способность разрабатывать закупочную документацию;		
МДК.01.04 Организация торговли				
Тема 4.1 Сущность и содержание	327	Способность обобщать различные виды торговли и её составляющие	Устный опрос (п.5.1, вопросы 105-109)	Практико-аналитическое задание к
	334	Способность привести перечень		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины торговой деятельности	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		законов и актов, определяющих регулирование сферы торговли		Дифференцированному зачету (п.6.1.4) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	335	Способность объяснить общие принципы осуществления торговли согласно законодательству		
	336	Способность измерять эффективность бизнеса через количественные и качественные индикаторы		
	У44	Способность оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;		
	У45	Способность применять электронный документооборот;		
	У46	Способность осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.		
	У47	Способность 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;		
	У48	Способность оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;		
	У49	Способность осуществлять		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;		
	У50	Способность пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.		
Тема 4.2 Объекты и субъекты современной торговли	324	Способность проследить последовательность действий при оформлении внутреннего документа	Устный опрос (п.5.1, вопросы 110-119) Выполнение реферата (п. 5.2 №1) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.04 п.р. №1-2)	Практико-аналитическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.4) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	328	Способность рассматривать инфраструктуру материально-технического оснащения торговли		
	329	Способность раскрывать комплекс объектов инфраструктуры, обслуживающих рынок потребителей		
	330	Способность определить современные средства и подходы развития торговли		
	У28	Способность осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;		
	У29	Способность осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;		
	У30	Способность подготавливать коммерческие предложения, запросы;		
	У31	Способность оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		международных актов;		
Тема 4.3 Коммерческая работа по розничной продаже товаров	32	Способность интерпретировать требования к ведению рабочей документации и схемам электронного документооборота	Устный опрос (п.5.1, вопросы 120-129) Выполнение реферата (п.5.2 №2) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.03 п.р. №3-7)	Практико-аналитическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.4) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	33	Способность анализировать стандарты и требования зарубежных рынков к качеству продукции		
	333	Способность обозначить разницу и взаимосвязь между основными и дополнительными услугами торговли		
	У28	Способность осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;		
	У29	Способность осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;		
	У30	Способность подготавливать коммерческие предложения, запросы;		
	У31	Способность оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;		
Тема 4.4 Технологические процессы в магазине	328	Способность рассматривать инфраструктуру материально-технического оснащения торговли	Устный опрос (п.5.1, вопросы 130-139) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.04 п.р. №8-10)	Практико-аналитическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.4) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	331	Способность показать отличия технологий реализации товаров и услуг в разных каналах торговли		
	332	Способность пояснить требования к ведению и оформлению рабочего документооборота		
	У45	Способность применять		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		электронный документооборот;		
	У46	Способность осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.		
	У47	Способность 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;		
	У48	Способность оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;		
Тема 4.5 Торговое обслуживание	334	Способность объяснить общие принципы осуществления торговли согласно законодательству	Устный опрос (п.5.1, вопросы 140-149) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.04 п.р. №11-14)	Практико-аналитическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.4) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	335	Способность измерять эффективность бизнеса через количественные и качественные индикаторы		
	У45	Способность применять электронный документооборот;		
	У46	Способность осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.		
	У47	Способность применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений,		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;		
	У48	Способность оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;		
Тема 4.6 Технология складских операций	328	Способность рассматривать инфраструктуру материально-технического оснащения торговли	Устный опрос (п.5.1, вопросы 150-159) Выполнение практической работы (п.5.3 МДК 01.03 п.р. №15-16)	Практико-аналитическое задание к Дифференцированному зачету (п.6.1.4) Вопросы на экзамен (п.6.2)
	334	Способность привести перечень законов и актов, определяющих регулирование сферы торговли		
	335	Способность объяснить общие принципы осуществления торговли согласно законодательству		
	У40	Способность использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;		
	У41	Способность применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;		
	У42	Способность применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;		
	У43	Способность управлять полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF;		
	У44	Способность оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет,		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;		
	У45	Способность применять электронный документооборот;		

² - для формулировки показателей использовать положения Таксономии Блума.

³ - Однотипные оценочные средства нумеруются, н-р: «Тест №2», «Контрольная работа №4».

⁴ - Примеры всех оценочных средств должны быть представлены в разделах 5,6.

⁵ - В скобках следует указать пункт разделов 5.6, в котором оно представлено.

4 Описание процедуры оценивания

Результаты обучения по профессиональному модулю, уровень сформированности компетенций оцениваются по четырём бальной шкале оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Текущая аттестация по профессиональному модулю проводится с целью систематической проверки достижений обучающихся. Объектами оценивания являются: степень усвоения теоретических знаний, уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы, качество выполнения самостоятельной работы, учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой профессиональному модулю).

Критерии оценивания устного ответа

(оценочные средства: *собеседование, устное сообщение*)

5 баллов - ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

4 балла - ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

3 балла – ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

2 балла – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать

аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

Критерии оценивания письменной работы

(оценочные средства: реферат, конспект, контрольная работа, расчетно-графическая работа, письменный отчет по практической работе).

5 баллов - студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Проблема раскрыта полностью, выводы обоснованы. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно-правового характера. Студент владеет навыком самостоятельной работы по заданной теме; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.

4 балла - работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Проблема раскрыта. Не все выводы сделаны и/или обоснованы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы.

3 балла – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы.

2 балла - работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Проблема не раскрыта. Выводы отсутствуют. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

Критерии выставления оценки студенту на зачете/ экзамене

(оценочные средства: устный опрос в форме ответов на вопросы билетов, устный опрос в форме собеседования, выполнение письменных разноуровневых задач и заданий,.)

Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенций
«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на продвинутом уровне: обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на базовом уровне: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и

	умений на новые, нестандартные ситуации.
«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на пороговом уровне: имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ, при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на уровне ниже порогового: выявляется полное или практически полное отсутствие знаний значительной части программного материала, студент допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, умения и навыки не сформированы.

5. Примеры оценочных средств для проведения текущей аттестации

5.1 Вопросы для собеседования (устного опроса):

МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке

Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности

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

Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг

9. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности.
10. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.
11. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.
12. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.
13. Документальное подтверждение исполнения договоров.
14. Организация претензионной работы.

Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение

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

Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

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

МДК 01.02. Организация и осуществление продаж**Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле**

19. Что такое оптовая торговля?
20. Каковы основные отличия оптовой торговли от розничной?
21. Перечислите этапы процесса закупки товаров оптом.
22. Какие факторы влияют на выбор поставщика товара?
23. Опишите понятие ассортиментной политики предприятия оптовой торговли.
24. Чем отличается складская логистика от транспортной?
25. Назовите виды оптовых посредников и охарактеризуйте каждый из них.
26. Расскажите о классификации складских помещений.
27. Объясните понятия товародвижения и управления запасами.
28. Что означает оптимизация процессов поставки продукции?

Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле

29. Что включает в себя торговый процесс?
30. Охарактеризуйте типы магазинов по формату (супермаркет, гипермаркет, магазин у дома).
31. Что такое ассортимент магазина и какие принципы лежат в основе формирования ассортимента?
32. Определите понятие мерчандайзинга и перечислите его цели.
33. Что входит в технологию выкладки товаров в торговом зале?
34. Какие категории товаров различают в зависимости от частоты спроса?
35. Раскройте сущность концепции потребительской корзины.
36. Что понимается под торговыми услугами и какие услуги оказываются покупателям?
37. Как организована система приема и хранения товаров в магазине?
38. Какими способами организуется продажа товаров покупателю (самообслуживание, обслуживание продавцом-консультантом)?
39. В чем заключается работа отдела маркетинга в розничной точке?

Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле

40. Перечислите преимущества и недостатки ведения электронного бизнеса перед традиционными формами торговли.
41. Дайте характеристику понятиям «интернет-магазин» и «электронный каталог». В чём разница между ними?
42. Опишите структуру сайта интернет-магазина: какие разделы обязательны для успешной продажи товаров?
43. Объясните механизм обработки заказов в интернет-магазине: начиная от выбора товара клиентом и заканчивая доставкой клиенту.
44. Почему важна техническая поддержка пользователей в интернет-магазинах? Какие функции выполняет служба поддержки?
45. Назовите основные показатели эффективности интернет-магазина (KPI).
46. Расскажите о методах привлечения трафика на сайт интернет-магазина.

47. Какой порядок действий должен предпринять владелец интернет-магазина для защиты персональных данных клиента?

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

Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения

48. Что представляет собой федеральная контрактная система (ФКС)? Какие цели преследует создание ФКС?
49. Какие нормативно-правовые акты регулируют деятельность федеральной контрактной системы в России?
50. Какие государственные органы отвечают за функционирование ФКС и реализацию государственных контрактов?
51. Дайте определение следующим терминам: государственный заказчик, государственный контракт, конкурсная документация, аукцион, электронный аукцион.
52. В чем состоит основная цель реформы госзакупок, проведенной с введением Федерального закона № 44-ФЗ?
53. Перечислите и поясните основные принципы федерального закона № 44-ФЗ о контрактной системе.
54. В чем отличие процедуры открытого конкурса от аукциона?
55. Какие виды процедур размещения заказа предусмотрены законом № 44-ФЗ?
56. Каково назначение единой информационной системы (ЕИС) в сфере госзакупок?
57. Что такое реестр недобросовестных поставщиков и зачем он нужен?

Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд

58. Что такое прогнозирование закупок и как оно связано с государственным управлением?
59. Какие цели преследуют прогнозирование и планирование закупок?
60. Какие подходы и методы применяются при прогнозировании потребностей в товарах, работах и услугах?
61. Как формируются планы-графики закупок государственными органами?
62. Какие законодательные акты регулируют планирование закупок в Российской Федерации?
63. Какие факторы учитываются при расчете объемов планируемых закупок?
64. В чем заключается важность мониторинга цен при планировании закупок?
65. Какие индикаторы свидетельствуют о дефиците или избытке ресурсов на рынке?
66. Как анализировать опыт предыдущих периодов для составления планов закупок?

Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок

67. Что такое государственная закупка и какие нормативно-правовые акты регулируют данную сферу в России?
68. Какие стадии включают процедуры осуществления закупок по закону № 44-ФЗ?
69. В чем разница между открытым конкурсом и закрытым конкурсом?
70. Какие основные способы закупок определены Федеральным законом № 44-ФЗ?

71. Перечислите участников процесса осуществления государственных закупок.
72. Как формируется начальная максимальная цена контракта (НМЦК)?
73. Какие основания предусмотрены для изменения условий контракта после подписания?
74. Что такое открытый одноэтапный конкурс и как он организован?
75. Какие шаги предпринимает заказчик при осуществлении закупки путем электронного аукциона?

Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт

76. Что такое государственный и муниципальный контракт? В чем их принципиальное сходство и различие?
77. Какие правовые акты регулируют заключение и исполнение государственных и муниципальных контрактов в России?
78. Назовите субъектов государственного и муниципального контракта.
79. Перечислите существенные условия государственного и муниципального контракта.
80. Какие бывают формы государственного и муниципального контракта?
81. Как определяется размер аванса при заключении государственного или муниципального контракта?
82. Какие ограничения действуют в отношении иностранного происхождения товаров, работ и услуг при исполнении госконтракта?
83. Какие существуют основания для отказа от исполнения государственного или муниципального контракта?
84. Какие способы разрешения споров по государственным и муниципальным контрактам предусмотрены законодательством?

Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.

85. Что такое контроль в сфере закупок и какие его основные цели?
86. Какие нормативно-правовые акты регулируют проведение контроля и аудита в сфере закупок?
87. В чем состоят различия между внешним и внутренним контролем в сфере закупок?
88. Какие органы осуществляют внешний контроль в сфере закупок?
89. Перечислите субъекты внутреннего контроля в организациях, осуществляющих закупки.
90. Какие методы применяют для выявления нарушений в сфере закупок?
91. Как осуществляется камеральный контроль закупок?
92. В чем суть выездного контроля закупок?
93. Какие задачи решает мониторинг закупок?
94. Какие требования предъявляются к качеству аудиторского отчета?

Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях

95. Что такое закупочная деятельность в коммерческой организации и какова ее роль в обеспечении бесперебойной работы компании?
96. Перечислите основные функции службы снабжения в коммерческой структуре.
97. Каким образом классификация материальных ценностей помогает повысить эффективность закупочного процесса?
98. Какие стратегии закупок выделяют в зависимости от объема потребляемых материалов?
99. Какие факторы определяют выбор оптимального метода закупок в коммерческой организации?

100. В чем заключается концепция "just-in-time" (JIT) и как она используется в закупочных процессах?
101. Какие основные экономические показатели оценивают эффективность закупочной деятельности компании?
102. Что такое категория "ABC-анализ" и как он используется в управлении материальными ресурсами?
103. Какова роль аутсорсинга в организации закупочной деятельности?
104. Какие средства автоматизации и ИТ-решения используются в современных системах закупок коммерческих организаций?

МДК. 01.04 Организация торговли

Тема 4.1 Сущность и содержание торговой деятельности

105. Что такое торговая деятельность и какими признаками она характеризуется?
106. Каковы основные цели и задачи торговой деятельности?
107. Назовите главные объекты и субъекты торговой деятельности.
108. Как устроена организационная структура торговой фирмы?
109. Перечислите основные функции торговли в рыночной экономике.

Тема 4.2 Объекты и субъекты современной торговли

110. Что понимают под объектами торговли?
111. Какие группы объектов относятся к предметам торговли?
112. Какие товары называют товарами народного потребления?
113. Что относится к объектам производственного назначения?
114. Какие виды услуг входят в сферу торговли?
115. Кто выступает субъектами торговой деятельности?
116. Какие типы хозяйствующих субъектов участвуют в торговой деятельности?
117. Что такое индивидуальный предприниматель и каковы его особенности в сфере торговли?
118. Какие юридические лица могут заниматься торговой деятельностью?
119. Что такое дистрибьютор и дилер? В чем их основное отличие?

Тема 4.3 Коммерческая работа по розничной продаже товаров

120. Что такое коммерческая деятельность и какова её роль в экономике?
121. Как различаются понятия "торговля" и "коммерция"?
122. Перечислите основные функции торговли в рыночной экономике.
123. Какие основные задачи ставятся перед организацией торговли?
124. Что такое торговый рынок и как он функционирует?
125. Что характеризует розничную торговлю и чем она отличается от оптовой?
126. Какие виды розницы вы знаете (магазины самообслуживания, стационарные, киоски и т.п.)?
127. Что такое магазин формата "cash & carry" и кому он подходит?
128. Какую роль играют розничные сети в экономике нашей страны?
129. Что такое франчайзинг и как он применяется в розничной торговле?

Тема 4.4 Технологические процессы в магазине

130. Какие виды приемки товаров существуют и как они осуществляются?
131. Какие нормативные документы регулируют процесс приемки товаров в магазине?
132. Как организовано хранение товаров в торговом предприятии?

133. Какие режимы хранения продовольственных товаров и непродовольственных товаров?
134. Какие мероприятия проводят для поддержания санитарно-гигиенических норм в местах хранения?
135. Что такое выкладка товаров и как она влияет на продажи?
136. Какие принципы и правила используют при размещении товаров на полках?
137. Что такое мерчандайзинг и какие задачи он решает?
138. Какие зоны выделяют в торговом зале магазина и какие товары там располагают?
139. Какие методы используются для оптимизации площади торгового зала?

Тема 4.5 Торговое обслуживание

140. Что такое торговое обслуживание и какие его основные функции?
141. Какие существуют формы и методы торгового обслуживания?
142. Какое значение имеет качественное обслуживание покупателей для коммерческого успеха предприятия?
143. Что такое культура обслуживания и как она связана с имиджем торговой организации?
144. Какие психологические аспекты влияют на взаимодействие продавца и покупателя?
145. Какие факторы снижают качество обслуживания покупателей?
146. Какие меры предпринимают для улучшения культуры обслуживания?
147. Какие техники коммуникаций и продаж наиболее эффективны в обслуживании клиентов?
148. Как внедрение стандартов обслуживания повышает качество работы магазина?
149. Как мотивация персонала способствует улучшению качества обслуживания?

Тема 4.6 Технология складских операций

150. Что такое склад и какие функции он выполняет в цепочке поставок?
151. Какие виды складов существуют и чем они отличаются друг от друга?
152. Какие элементы инфраструктуры склада вы знаете?
153. Что такое зона приёмки и отгрузки товаров на складе?
154. Какие компьютерные системы управления складом (WMS) вы знаете?
155. Какие преимущества даёт автоматизация складских процессов?
156. Что такое штрих-кодирование и как оно используется на складе?
157. Какие задачи выполняют RFID-метки в складском хозяйстве?
158. Какие операционные системы поддерживают эффективное управление складом?
159. Какие требования предъявляются к расположению стеллажей и проходов на складе?

5.2 Темы рефератов

Инфраструктура розничной торговли – Тема 4.2

Принципы размещения торговых организаций – Тема 4.3

5.3 Примеры практических работ

МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке

Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности

Практическое занятие 1. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на рынке, формирование базы данных поставщиков на основе полученной информации.

Цель: научиться проводить: анализ SWOT, PEST-анализ, определить целевую аудиторию, анализировать конкурентов (бенчмаркинг), разрабатывать матрицы привлекательности поставщиков и создавать шаблоны базы данных для дальнейшей работы.

Задания для практической работы

Часть 1. Анализ торговой организации и рынка

SWOT-анализ: Проанализировать гипотетическую (или реальную) торговую организацию (например, магазин электроники, кафе) и выявить ее сильные (Strengths), слабые (Weaknesses) стороны, а также возможности (Opportunities) и угрозы (Threats) на рынке.

PEST-анализ: Оценить внешнюю макросреду (Политическую, Экономическую, Социальную, Технологическую) для данной организации и ее влияние на ее потенциал.

Анализ целевой аудитории: Определить основные сегменты целевой аудитории организации, их потребности и предпочтения.

Конкурентный анализ: Выбрать 2-3 основных конкурентов и провести сравнительный анализ их ассортимента, ценовой политики, маркетинговых активностей.

Бенчмаркинг: Выявить лучшие практики у конкурентов (например, в обслуживании, оформлении, акциях) и предложить, как их можно адаптировать для анализируемой организации.

Часть 2. Формирование базы данных поставщиков

Определение критериев выбора поставщиков: На основе анализа рынка и потребностей организации разработать ключевые критерии для отбора поставщиков (цена, качество, условия поставки, надежность, ассортимент).

Поиск и отбор потенциальных поставщиков: Исследовать рынок (онлайн-каталоги, выставки, отраслевые ресурсы) и составить список из 5-7 потенциальных поставщиков по выбранным категориям товаров.

Создание матрицы привлекательности поставщиков: Оценить каждого потенциального поставщика по разработанным критериям и составить таблицу, ранжирующую их по степени привлекательности (например, с помощью балльной системы).

Разработка шаблона базы данных поставщиков: Создать в Excel или Google Таблицах шаблон, включающий поля: «Название поставщика», «Контактная информация», «Ассортимент», «Условия оплаты», «Рейтинг», «Комментарии».

Информационное обеспечение: На основе собранных данных заполнить часть шаблона базы данных и подготовить краткое обоснование выбора 2-3 приоритетных поставщиков.

Результат работы:

Отчет (презентация) с результатами SWOT- и конкурентного анализа.

Заполненная матрица привлекательности поставщиков.

Шаблон базы данных поставщиков с заполненными данными по части поставщиков.

Практическое занятие 2-3. Систематизация и анализ внешней конкурентной среды для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации.

Цель: Научиться систематизировать информацию о внешней конкурентной среде для выявления аналогичных/взаимозаменяемых товаров и обобщения полученных данных.

Задачи:

Выбрать конкретный товар (например, смартфон, кофе, стиральный порошок) для анализа.

Найти 3-5 прямых конкурентов и 1-2 поставщиков взаимозаменяемых товаров (например, чай для кофе) в вашем регионе (онлайн и офлайн).

Собрать данные по ассортименту, ценам, акциям, целевой аудитории.

Провести базовый SWOT-анализ одного из конкурентов.

Оформить результаты в виде сводной таблицы.

Инструкция к выполнению:

Выбор товара-объекта:

Выберите один товар, например, «Кофе растворимый Jacobs Monarch 190 г».

Определение конкурентов и аналогов:

Прямые конкуренты: [Названия брендов кофе], продающиеся в вашем городе (например, «Nescafe Gold», «Paulig», «Carte Noire»).

Взаимозаменяемые товары: [Названия конкурирующих напитков] (например, «Чай черный Принцесса Нури», «Какао порошок»).

Сбор информации (онлайн-поиск + посещение магазина/сайта):

Ассортимент: Какие еще виды (размеры, вкусы) предлагает конкурент?

Ценообразование: Цена за 100 г/мл (для корректного сравнения).

Акции и скидки: Есть ли спецпредложения?

Место продажи: Сети (Пятерочка, Магнит, онлайн-маркетплейсы).

Упаковка и позиционирование: Как они себя преподносят?

Целевая аудитория: Кто их основной покупатель?

Анализ конкурента (на примере одного из прямых конкурентов, например, Nescafe Gold):

SWOT-анализ:

S (Сильные стороны): Узнаваемость бренда, широкая представленность.

W (Слабые стороны): Высокая цена? Меньший объем?

O (Возможности): Новый вкус, акции в интернете.

T (Угрозы): Акции других брендов, снижение покупательной способности

Систематизация данных (Таблица):

Параметр сравнения	Jacobs Monarch	Nescafe Gold	Carte Noire	Чай "Принцесса Нури"
Цена (за 100г/мл)				
Ассортимент (размер/вкус)				
Акции в сети 'X'				
Целевая аудитория				
УТП (уникальное торговое предложение)				

Выводы и обобщение:

Каких товаров не хватает в ассортименте вашей условной торговой точки?

Какие стратегии конкурентов можно использовать?

Какие взаимозаменяемые товары стоит ввести?

Форма представления: Отчет (текст + таблица + SWOT-анализ) в электронном виде.

Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг

Практическое занятие 4-5. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения

Цель: научиться сравнивать производителей и посредников, оценивать логистику по карте, собирать прайс-листы и анализировать условия поставок, учитывая стоимость, сроки, надежность, чтобы выбрать оптимального партнера для гипотетического магазина

Задания для практической работы:

Сбор и систематизация данных:

Задание: Для выбранной группы товаров (например, молочная продукция, бытовая химия) найти в интернете 3-5 производителей (производящих товары рядом с их местом сбыта) и 3-5 дистрибьюторов/посредников (находящихся в других регионах или странах).

Задача: Составить сводную таблицу, включив в нее: название поставщика, тип (производитель/посредник), город/страна расположения, ассортимент, минимальный заказ, цены (опт. прайс), условия оплаты, условия доставки.

Анализ географического положения и логистики:

Задание: По данным из таблицы, используя онлайн-карты (Яндекс Карты, Google Maps), рассчитать примерные расстояния и время доставки до вашего города (или склада) от каждого поставщика.

Задача: Определить, чья логистика наиболее выгодна с учетом транспортных расходов и сроков. Сравнить поставки от производителя и посредника, расположенных далеко, с местным посредником.

Сравнительный анализ предложений:

Задание: Выбрать одного производителя и одного посредника для одного типа товара (например, конфеты).

Задача: Подготовить сравнительный отчет, где указать:

Преимущества и недостатки работы с производителем (цена, качество, гибкость)

Преимущества и недостатки работы с посредником (ассортимент, доступность, сроки)

Влияние географии на выбор (например, быстрая доставка от посредника vs. низкая цена от удаленного производителя).

Разработка рекомендаций:

Задание: Представить результаты анализа в виде краткой презентации (3-5 слайдов) или аналитической записки.

Задача: Обосновать, какому типу поставщика (производитель или посредник) вы бы отдали предпочтение для своего гипотетического магазина, исходя из анализа (учитывая бюджет, потребности в ассортименте, скорость оборота).

Практическое занятие 6. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта

Цель: научиться анализировать потребности и критерии, осуществлять поиск и оценку поставщиков, составление конкурентного листа, присвоение весовых коэффициентов и баллов, рассчитывать итоговые рейтинги.

Задание 1: Подготовка к анализу (Теория и сбор данных)

Определение потребности: Выбрать конкретный товар (например, электроника, одежда, сырье), который планируется импортировать/экспортировать. Определить требуемые характеристики и объем.

Поиск поставщиков: Найти 3-4 потенциальных зарубежных поставщика (используя онлайн-каталоги, B2B-платформы).

Сбор информации: Для каждого поставщика собрать данные: наименование, страна, цена (FOB/CIF), условия оплаты, минимальный объем заказа, сроки поставки, сертификация.

Задание 2: Создание конкурентного листа (Практика)

Разработка критериев: Определить ключевые критерии отбора (цена, качество, надежность, условия оплаты, логистика), установить их весовые коэффициенты (сумма = 100%).

Заполнение таблицы: Создать конкурентный лист (таблицу) и внести данные по всем поставщикам, оценивая их по каждому критерию (например, по 10-балльной шкале).

Расчет рейтингов: Вычислить взвешенный балл для каждого поставщика (Балл * Коэффициент) и итоговый рейтинг.

Задание 3: Приоритизация и выбор (Анализ и принятие решений)

Определение приоритета: На основе рейтингов определить поставщика с наивысшим приоритетом.

Обоснование выбора: Подготовить краткое обоснование, почему выбран именно этот поставщик, учитывая риски и потенциальные выгоды для внешнеторгового контракта.

Сценарий "Что, если": Проанализировать, как изменится рейтинг, если, например, поставщик предложит скидку 5% или изменит условия оплаты.

Задание 4: Имитация переговоров (Коммуникация)

Разработка позиции: Подготовить вопросы для переговоров с "победителем", чтобы уточнить условия и снизить риски.

Симуляция: Провести мини-переговоры (в парах) с «поставщиком» для финального согласования условий контракта.

Результат работы: Студенты должны представить заполненный конкурентный лист, обоснование выбора поставщика и проект ключевых условий для внешнеторгового контракта

Практическое занятие 7. Расчет и оформление заказов на поставку товаров

1. «Закупка для розничного магазина»

Цель: Разработать план закупок и оформить заказ для сезонного расширения ассортимента (например, летние товары в продуктовый магазин).

Задания:

Анализ продаж за прошлый период для определения необходимого количества товаров.

Расчет потребности в товарах с учетом остатков и прогноза спроса.

Поиск поставщиков (с использованием интернет-ресурсов), сравнение цен и условий.

Составление Заявки Поставщику.

Оформление Спецификации к договору поставки.

Расчет общей стоимости заказа.

2. «Оптимизация запасов для оптовой компании»

Цель: Рассчитать оптимальный размер заказа и оформить его для поддержания минимального уровня запасов.

Задания:

Использование формулы Экономичного размера заказа (EOQ) для определения оптимального объема закупок (если даны данные: спрос, стоимость заказа, стоимость хранения).

Анализ условий оплаты (предоплата, отсрочка).

Подготовка Договора поставки с приложением Спецификации.

Расчет скидок за объем/предоплату.

3. «Выбор поставщика по тендеру»

Цель: Проанализировать предложения нескольких поставщиков и выбрать наиболее выгодное.

Задания:

Сравнение 3-4 коммерческих предложений по цене, срокам поставки, условиям оплаты, качеству.

Составление сравнительной таблицы.

Подготовка письма-ответа участникам тендера (с оповещением победителя).

Оформление заказа победителю тендера.

4. «Электронный заказ и документооборот»

Цель: Отработать процесс заказа в электронной системе (имитация работы с CRM/ERP) и оформить первичные документы.

Задания:

Ввод данных о товарах в условную базу данных.

Формирование заказа через интерфейс (моделирование).

Печать Заявки, Протокола согласования цены (если требуется).

Расчет себестоимости с учетом доставки (фрахт, таможня).

Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение

Практическое занятие 8. Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.

Задача: проанализировать структуру и содержание предложенного внешнеторгового контракта, выявить недостающие или некорректно заполненные пункты.

Ход работы:

Получите образец внешнеторгового контракта.

Изучите основные части договора: преамбулу, предмет договора, цену и валюту платежа, условия поставки, ответственность сторон, форс-мажор, разрешение споров.

Ознакомьтесь с перечнем распространенных ошибок в контрактах

Оформите отчет

Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

Практическое занятие 9. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации

Задание: Написать памятку сотруднику отдела закупок, содержащую советы по поведению в случаях нарушения сроков поставки.

Цель задания: Формирование умения самостоятельно структурировать материал и создавать полезные справочники для коллег.

Содержание памятки должно включать:

Причины нарушения сроков поставок.

Последовательность действий сотрудников в подобных ситуациях.

Примеры реальных кейсов и успешные методы выхода из кризисных ситуаций.

Формы отчетности: Текстовая памятка сотрудника отдела закупок

Практическое занятие 10. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта

Задания для индивидуальной работы:

1. Задача «Подготовка акта выполненных работ»

Цель: научиться оформлять акт выполненных работ по выполненному этапу контракта.

Описание задания: Студенту предоставляется исходная информация о заключённом контракте на выполнение строительных работ. Требуется заполнить акт выполненных работ в установленной форме, отразив выполненные этапы работ, использованные материалы и стоимость оказанных услуг.

Результат: составленный акт выполненных работ с соблюдением всех нормативных требований

МДК 01.02. Организация и осуществление продаж

Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле

Практическое занятие 1-3. Определение технико-экономических показателей работы склада

1. Расчет коэффициента загрузки складских помещений

Цель: оценить эффективность использования площадей склада.

Ход работы:

Определите общую площадь склада.

Рассчитайте полезную площадь (часть площади, занятую товарами).

$$\frac{\text{Полезная площадь}}{\text{Общая площадь}}$$

Используйте формулу для вычисления коэффициента загрузки:

Интерпретируйте полученный коэффициент (чем ближе к единице, тем эффективнее используется пространство).

Требования к отчету: представить расчеты и интерпретацию полученных значений.

2. Анализ оборота запасов

Цель: изучение скорости движения материальных ценностей на складе.

Ход работы:

Рассчитайте средний запас товаров на складе за определенный период.

Определите объем продаж за тот же период.

$$\frac{\text{Объем продаж}}{\text{Средний запас}}$$

Найдите показатель оборотности запасов по формуле:

Сделайте выводы о целесообразности имеющегося объема запаса.

Требования к отчету: показать ход расчётов и дать обоснованную оценку полученного показателя.

3. Определение коэффициента сохранности товаров

Цель: оценка потерь товаров на складе вследствие порчи, хищений и прочих факторов.

Ход работы:

Учтите количество товаров, поступивших на склад за период.

Зафиксируйте фактическое количество оставшихся товаров на конец периода.

$$\frac{\text{Фактическое количество товаров}}{\text{Количество поступивших товаров}}$$

По формуле рассчитайте коэффициент сохранности:

Количество поступивших товаров / Фактическое количество товаров.

Объясните значение полученного коэффициента (близость к единице свидетельствует о хорошей сохранности).

Требования к отчету: предоставление расчётных формул и выводов по итогам расчёта.

Практическое занятие 4-6. Документальное оформление приемки товаров по количеству.

Цель: обучение правильному заполнению приходного ордера при приеме товаров.

Ход работы:

Студентам выдаются реальные накладные поставщиков и договоры купли-продажи.

Им предстоит составить приходный ордер (форма № М-4) с внесением точной информации о количестве поступившего товара, наименовании изделия, артикулах, единицах измерения и стоимости.

Затем проводится взаимная проверка заполнения документов студентами друг друга.

Оцениваемые критерии: правильность заполнения всех полей, аккуратность записей, полное соответствие данным договора и накладной.

Моделирование приема товара с расхождением количества

Цель: научить студентов грамотно фиксировать факты несоответствия количественных показателей фактически принятого товара заявленным в документах.

Ход работы:

Создается ситуация, когда товар поступает в меньшем объеме, чем указано в транспортной накладной и счете-фактуре.

Студенты составляют акт о приемке товаров с расхождениями (форма ТОРГ-2) и делают отметку в приходном ордере.

Далее студенты представляют устный доклад, объясняющий необходимость такого документа и последствия для дальнейшего сотрудничества с поставщиком.

Оцениваются: умение точно зафиксировать расхождение, знание правил оформления актов и грамотность выступления перед аудиторией.

Составление журнала регистрации прихода товаров

Цель: формирование навыков систематизации и учета поступающего товара.

Ход работы:

Каждому студенту выдается журнал регистрации поступления товаров и комплект документов на разные товары.

Участники регистрируют каждый поступивший товар в журнале с указанием даты, номера документа, наименования товара, количества и суммы.

Преподаватель проводит итоговую проверку журналов, оценивая полноту и точность регистрационных записей.

Оцениваемое: качество ведения журнала, правильное отражение всех фактов хозяйственной деятельности.

Отчет о движении товаров на складе

Цель: приобретение опыта составления ежемесячного отчета о поступлении товаров.

Ход работы:

Используя накопленную базу приходных документов, студенты создают отчет о движении товаров за месяц.

Каждый участник группы выбирает отдельный вид товара и отражает всю информацию о поступлении, остатках и реализации.

Документы формируются с применением таблиц Excel, отображают итоги по видам товаров и общему объему поступления.

Оценивается: структура отчета, полнота и доступность представленных данных, грамотность использования программы Excel.

Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле

Практическое занятие 7,8,9. Ознакомление с ГОСТ Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и ГОСТ. Р. 51304–2009. Услуги торговли. Общие требования и составление перечня возможных дополнительных услуг в зависимости от типа магазина

1. Задание: Анализ основных требований ГОСТ Р 51304–2009

Цель: познакомить студентов с содержанием стандарта и выделить основные требования к услугам торговли.

Ход работы:

Распределите студентов на небольшие группы.

Каждой группе поручается изучить одну из частей стандарта: общие положения, классификация услуг, требования к персоналу, безопасность и гигиена обслуживания.

Каждая группа составляет краткую презентацию своего раздела и докладывает другим участникам.

Проводится общая дискуссия по вопросам применения стандарта в повседневной практике.

Результат: презентации, конспекты по основным пунктам стандарта, участие в дискуссии.

2. Задание: Сравнительный анализ типов магазинов и предоставляемых ими услуг

Цель: выявить различия в предоставлении услуг в магазинах разного формата (супермаркет, специализированный магазин, торговая точка в небольшом населенном пункте).

Ход работы:

Выделите три группы студентов, каждая изучает один тип магазина.

Исходя из содержания ГОСТ Р 51304–2009, проанализируйте особенности предоставляемых услуг каждым типом магазина.

Подготовьте таблицу сравнения, показывая отличия в услугах, персонале, ассортименте и инфраструктуре.

Подготовьте короткий отчет с выводами.

Результат: таблица сравнительного анализа, отчет о различиях в услугах и инфраструктуре разных типов магазинов.

3. Задание: Создание каталога дополнительных услуг для магазина

Цель: разработка перечня дополнительных услуг, соответствующих потребностям покупателей определенного типа магазина.

Ход работы:

Назначьте каждой группе определенный тип магазина (продуктовый супермаркет, аптека, книжный магазин, торговый центр).

Пользуясь ГОСТ Р 51304–2009, составьте список возможных дополнительных услуг, исходя из потребностей клиентов и возможностей магазина.

Оформите каталог дополнительных услуг с иллюстрациями и описаниями.

Продемонстрируйте созданный каталог классу.

Результат: готовые каталоги дополнительных услуг для разных типов магазинов, демонстрация продуктов и их обоснование.

Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле

Практическое занятие 10,11,12,13. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей

Цель: Познакомить студентов с популярными цифровыми платформами для продажи и доставки товаров, сравнить их возможности и выбрать оптимальный вариант для разных категорий товаров.

Ход работы:

Изучите и опишите три-четыре известные российские площадки для торговли и доставки товаров (например, Ozon, Wildberries, Сбермаркет, Яндекс.Маркет).

Составьте сравнительную таблицу, оценив удобство интерфейса, условия доставки, ассортимент, поддержку мобильных приложений и CRM-систем.

Подготовьте аргументированное предложение по выбору самой удобной платформы для организации продажи обуви, бытовой техники и продуктов питания.

Предложите следующую ситуацию: произошло повреждение товара при транспортировке, и заказчик отказывается принять продукцию.

Перечислите возможные действия менеджера по продажам для быстрого разрешения проблемы (возврат денег, замена товара, компенсационные мероприятия).

Разработайте чек-лист действий для подобной ситуации.

Результат: Таблица сравнения платформ, презентационный доклад с обоснованным выбором. Чек-лист действий менеджера по доставке, краткая инструкция для операторов кол-центра

Практическое занятие 14,15,16. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей

Цель: спроектировать концепцию розничного магазина, оснащенного технологией интернет-вещей.

Описание задания: Представьте, что вы владелец небольшой сети розничных магазинов электроники. Ваша задача — модернизировать магазин, оснастив его оборудованием IoT.

Ход работы:

Определите целевую аудиторию и специализацию магазина.

Опишите оборудование и датчики, которые будете устанавливать (RFID-метки, камеры видеонаблюдения с распознаванием лиц, интерактивные витрины, электронные ценники и т.п.).

Подробно распишите, каким образом будет использоваться каждое устройство и какую пользу оно принесет бизнесу.

Составьте SWOT-анализ нового проекта.

Форма представления результата: презентационная доска с изображением устройства магазина, описание функциональных зон и плана модернизации.

2. ЗАДАНИЕ: Оптимизация выкладки товаров с помощью IoT-технологий

Цель: научиться использовать датчики и программное обеспечение для повышения эффективности выкладки товаров.

Описание задания: Вашему магазину нужны технологии, позволяющие отслеживать перемещения товаров на полках и своевременно пополнять запасы.

Ход работы:

Изобразите схему магазина с указанием места установки датчиков (движения товаров, веса, температурных режимов и т.д.)

Предположите возможные типы сбоев (нехватка товара, истечение срока годности, неправильно расставленная продукция) и напишите, как ваш IoT-комплекс сможет предупредить подобные случаи.

Нарисуйте путь потребителя внутри магазина и укажите точки возможного влияния на покупку (персонализация скидок, информирование о новинках, специальные акции).

Форма представления результата: графическая схема магазина с размещёнными датчиками и зонами влияния на покупателей.

3. ЗАДАНИЕ: Организация бесконтактной оплаты с использованием IoT

Цель: реализовать проект внедрения бесконтактных терминалов оплаты с поддержкой NFC, QR-кодов и биометрии.

Описание задания: Вам необходимо обеспечить максимальную комфортность и безопасность покупок в вашем магазине.

Ход работы:

Покажите варианты установки POS-терминалов и сенсорных экранов для оплаты.

Раскройте суть технологии NFC и QR-кода, объяснив, почему именно они подходят вашему проекту.

Предусмотрите резервные системы оплаты (наличные деньги, обычные карты) на случай сбоя основной системы.

Опишите инфраструктуру информационной безопасности для предотвращения утечек персональных данных.

Форма представления результата: схема с расположением устройств, описание принципов работы и обеспечения безопасности.

4. ЗАДАНИЕ: Маркетинг и продвижение с использованием IoT

Цель: рассмотреть потенциал использования IoT для продвижения товаров и увеличения продаж.

Описание задания: Магазин нуждается в продвижении и привлечении большего числа покупателей. Ваш проект направлен на увеличение вовлеченности покупателей и лояльности клиентов.

Ход работы:

Определите целевые аудитории, подходящие для маркетинга с использованием IoT.

Предложите идеи рекламных акций, основанных на технологиях распознавания лиц, отслеживании поведения покупателей, рассылке индивидуальных сообщений на мобильные телефоны.

Опишите организацию обратной связи с клиентами (отзывы, опросы, персональные скидки).

Форма представления результата: маркетинговый план с детализацией технологий и креативных идей для привлечения покупателей.

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

Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд

Практическое занятие 1. Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд

Цели занятий:

- освоить принципы планирования закупок для госучреждений и муниципалитетов,
- научиться рассчитывать потребность в товарах и услугах,
- освоить порядок составления планов-графиков закупок в электронном виде.

Задание 1. Анализ объекта закупки и определение начальной максимальной цены контракта (НМЦК)

Цель: освоение методик расчета начальной максимальной цены контракта.

Ход работы:

Получить задание на объект закупки (например, канцелярия, строительные материалы, медицинское оборудование).

Собрать коммерческие предложения от трех потенциальных поставщиков.

Рассчитать начальную максимальную цену контракта методом сопоставимых рыночных цен.

Оформить протокол обоснования НМЦК.

Результат: расчет НМЦК и протокол обоснования.

Задание 2. Составление плана-графика закупок

Цель: овладение навыком составления календарного графика закупок.

Ход работы:

Получите список объектов закупки на квартал.

Определите приоритеты закупок и выберите оптимальные периоды подачи заявок и проведения конкурсов.

Заполните утвержденную форму плана-графика закупок.

Укажите конкретные сроки публикации извещений, окончания подачи заявок, подписания контрактов.

Результат: готовый план-график закупок.

Задание 3. Анализ видов и форм проведения конкурентных процедур

Цель: усвоение разновидностей закупок и правил выбора метода закупки.

Ход работы:

Ознакомьтесь с классификацией конкурсных процедур (открытый аукцион, закрытые конкурсы, запросы котировок и предложений).

Определите подходящий метод закупки для заданного объекта закупки.

Аргументируйте выбор вида конкурса и способа проведения процедуры.

Результат: таблица с характеристиками конкурсных процедур и обоснованный выбор метода закупки.

Задание 4. Работа с электронными площадками для размещения извещения о проведении аукциона

Цель: получение практических навыков работы с электронными торговыми площадками.

Ход работы:

Зарегистрируйтесь на учебной площадке.

Создайте объявление о планируемой закупке, заполнив поля согласно техническому заданию.

Загрузите файлы технической документации и утвердите публикацию объявления.

Отследите статус опубликованной закупки.

Результат: опубликованное объявление о конкурсе и фиксация факта размещения закупки.

Задание 5. Решение ситуационной задачи по планированию закупок

Цель: развитие способности решать нестандартные ситуации, возникающие при формировании планов закупок.

Ход работы:

Получите условие задачи (например, нехватка финансирования, изменение приоритетов руководства, сокращение штата заказчиков).

Оцените возможные негативные последствия сложившейся ситуации.

Разработайте и защитите проект коррекции плана-графика закупок с учётом изменившихся условий.

Результат: скорректированный план-график закупок и пояснительная записка с обоснованием изменений.

Критерии оценки:

полнота проработки заданий,

обоснованность выбранного решения,

корректность заполнения форм и документов,

логика рассуждений и самостоятельность подходов.

Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок

Практическое занятие 2. Подготовка технического задания на закупку.

Цель:

Научить студентов грамотно составлять техническое задание (ТЗ) на закупку товаров и услуг для организаций, учреждений или предприятий.

1. Задание: Разработка технического задания на закупку офисной мебели

Цель: освоить структуру и содержание технического задания на закупку офисных предметов интерьера.

Описание задания: Вас назначили ответственным за обновление офиса вашей компании.

Необходимо обновить мебель для рабочих кабинетов, залов совещаний и приёмной.

Составьте техническое задание на закупку следующей мебели:

Рабочих столов и кресел (тип: эргономичный, устойчивый к нагрузкам);

Шкафов для документов (материал: ламинированная древесностружечная плита);

Стол для переговоров (стиль: современный, вместительность: минимум шесть персон).

Что включить в техническое задание:

Конкретные характеристики изделий (размеры, цвет, покрытия, конструктивные особенности);

Необходимое количество каждого элемента мебели;

Специальные требования (экологическая сертификация, бренд производителя);

Информацию о месте доставки и монтажа.

Результат: готовое техническое задание на закупку офисной мебели.

Практическое занятие 3. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок

Цель: освоение механизмов проведения электронных аукционов, отработать навыки организации и проведения запроса котировок

Ход работы:

Разработайте техническое задание на закупку компьютерной техники для учебных классов.

Определите начальную максимальную цену контракта.

Подготовьте заявку на проведение электронного аукциона и разместите её на учебной электронной площадке.

Следите за ходом аукциона, принимая решения по поводу понижения стартовой цены.

Завершите аукцион, выбрав победителя и зафиксировав его цену.

Подготовьте запрос котировок на закупку канцелярских товаров для кафедры вуза.

Опубликуйте запрос на учебной электронной площадке.

Получите отклики от потенциальных поставщиков.

Проведите анализ поступивших предложений, учитывая цену и предлагаемые условия.

Выберите наилучшего участника и подпишите протокол о результатах запроса котировок.

Результат: завершённый электронный аукцион, подписанный протокол о результате аукциона. Оформленный запрос котировок, принятое решение и подписанный протокол.

Практическое занятие 4. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные)

Цель: понять, какая процедура подходит для небольших закупок, освоение критериев проведения открытого конкурса при значительных закупках.

Ход работы:

1. Рассмотрите учебную ситуацию: организация планирует закупить мелкую бытовую технику общей стоимостью 150 тысяч рублей.

Проанализируйте возможные процедуры закупки (электронный аукцион, запрос котировок, прямой договор).

Выберете подходящую процедуру и объясните свой выбор.

Результат: выбор процедуры закупки и аргументы в его пользу.

2. Задание: Открытый конкурс при крупных суммах

Ход работы:

Возьмите ситуацию: предприятие решает закупить строительное оборудование на сумму около 5 миллионов рублей.

Обсудите плюсы и минусы открытой конкурсной процедуры.

Оформите техническое задание и конкурсную документацию.

Результат: обоснованная позиция по проведению конкурса и разработанное техническое задание.

Практическое занятие 5. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях

Цель занятий:

Научить студентов правильно рассчитывать максимальный размер обеспечения заявки на участие в аукционе, учитывающий разные условия и ситуации.

1. Базовый расчет обеспечения заявки

Описание задания: Рассчитайте величину обеспечения заявки, если известно:

Начальная максимальная цена контракта (НМЦК): 1 миллион рублей.

Размер обеспечения установлен законом: 1% от НМЦК.

Ход работы:

Произвести арифметический расчет суммы обеспечения заявки.

Заполнить соответствующую строку в заявке на участие в аукционе.

Результат: величина обеспечения заявки в рублях.

2. Расчет обеспечения при изменении НМЦК

Цель: Научить определять зависимость обеспечения заявки от размера начальной максимальной цены контракта.

Описание задания: Проведите расчет обеспечения заявки при разных значениях НМЦК:

НМЦК = 500 тыс. руб., 1 млн руб., 5 млн руб., 10 млн руб.

Коэффициент обеспечения заявки остается неизменным — 1%.

Ход работы:

Выполните расчеты вручную и в табличной форме.

Постройте график зависимости размера обеспечения от НМЦК.

Результат: расчетные значения, таблица и график зависимости.

3. Расчет обеспечения при специальных условиях

Цель: Освоить правила расчета обеспечения заявки при установлении специальной ставки.

Описание задания: По закону установлено, что для некоторых социально значимых закупок ставка обеспечения может достигать 5%. Рассчитайте обеспечение заявки при НМЦК равном 3 миллионам рублей.

Ход работы:

Осуществите расчет вручную.

Уточните правило установления специального коэффициента обеспечения.

Результат: сумма обеспечения заявки и ссылка на нормативный акт.

4. Смешанный расчет обеспечения

Цель: Совершенствование навыков работы с различными ставками обеспечения заявки.

Описание задания: Допустим, для первого лота установлена обычная ставка обеспечения (1%), а для второго — специальная ставка (5%). Рассчитайте совокупную сумму обеспечения заявки, если:

НМЦК для первого лота равна 2 миллионам рублей.

НМЦК для второго лота равна 1 миллиону рублей.

Ход работы:

Производите отдельные расчеты по обоим лотам.

Сложите получившиеся суммы.

Результат: суммарная величина обеспечения заявки.

Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт

Практическое занятие 6. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком

Цель занятий:

Освоение студентами навыков публикации информации о контрактной деятельности в единой информационной системе (ЕИС), ведение реестра контрактов и понимание важности публичного освещения деятельности заказчика.

1. Задание: Регистрация контракта в Единой информационной системе (ЕИС)

Цель: Научиться размещать информацию о заключении контракта в Интернете.

Ход работы:

Подготовьте проект контракта на поставку офисной техники.

Зарегистрируйтесь на учебном портале ЕИС.

Внесите информацию о новом контракте в реестр.

Оформите публикацию протокола об утверждении результатов закупки.

Результат: зарегистрированный контракт в реестре ЕИС.

2. Задание: Изменение условий контракта и публикация соответствующей информации

Цель: Освоить порядок внесения изменений в ранее заключенный контракт и опубликовать обновлённую версию в ЕИС.

Ход работы:

Возьмите ранее созданный контракт и добавьте новый пункт о замене оборудования на аналогичное, но улучшенное.

Оформите дополнительное соглашение к контракту.

Опубликуйте информацию о внесении изменений в реестр контрактов.

Результат: обновлённая версия контракта в реестре ЕИС.

3. Задание: Расторжение контракта и публикация соответствующего уведомления

Цель: Изучить порядок расторжения контракта и размещения информации о нём в ЕИС.

Ход работы:

Получите задачу о прекращении действия ранее заключенного контракта по соглашению сторон.

Подготовьте соглашение о расторжении контракта.

Опубликуйте информацию о расторжении в реестре контрактов.

Результат: опубликованное сообщение о расторжении контракта.

4. Задание: Ведение реестра исполненных контрактов

Цель: Навык ведения реестра исполненных контрактов в электронном виде.

Ход работы:

Представьте себя сотрудником службы закупок компании, ответственным за ведение реестра исполненных контрактов.

Внесите в реестр информацию о пяти исполненных контрактах, включая наименование контрагента, предмет контракта, сумму и дату исполнения.

Отразите исполнение каждого контракта с указанием факта полного исполнения обязательств.

Результат: ведённый реестр исполненных контрактов.

5. Задание: Публикация годовой отчетности о контрактной деятельности

Цель: Овладеть навыками публичной отчетности по итогам контрактной деятельности за год.

Ход работы:

Подготовьте годовую отчетность по исполненным контрактам за учебный год.

Включите информацию о сумме проведенных закупок, числе исполненных контрактов, экономии денежных средств.

Опубликуйте отчетность в едином реестре контрактов.

Результат: опубликованную годовую отчетность о контрактной деятельности.

Форма отчетности:

Готовая информация, занесённая в реестр контрактов;

Скриншоты публикаций в ЕИС;

Годовая отчетность с прикрепленными файлами.

Практическое занятие 7. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности

Цель занятий:

Научить студентов определять минимальный порог стоимости контрактов, используемых участниками закупок для подтверждения своей добросовестности.

1. Задание: Расчет минимальной стоимости контракта на основании федерального закона

Цель: Освоить базовый расчет минимальной стоимости контракта для подтверждения добросовестности.

Ход работы:

Определите действующую норму закона, устанавливающую минимальные требования к стоимости контрактов.

Используя данную норму, вычислите минимальное значение стоимости контракта для разных уровней бюджетов закупок.

Сравните полученные результаты с реально существующими контрактами на рынке.

Результат: таблица с минимальными стоимостями контрактов для разных масштабов закупок.

2. Задание: Оценка адекватности предоставленного контракта

Цель: Уметь проверять, является ли предоставленный контракт достаточно крупным для подтверждения добросовестности.

Ход работы:

Пусть предоставлены пять контрактов различного масштаба (например, 100 тыс. руб., 500 тыс. руб., 1 млн руб., 3 млн руб., 5 млн руб.).

Определите, какой из них является достаточным для подтверждения добросовестности в различных ситуациях (федеральный, региональный уровни закупок).

Аргументируйте своё мнение, ссылаясь на нормативные акты.

Результат: отчёт с выводами о приемлемости каждого контракта для подтверждения добросовестности.

3. Задание: Ситуационное упражнение — выбор подходящего контракта

Цель: Развить навыки анализа и выбора подходящего контракта в различных ситуациях.

Ход работы:

Студенты получают описание нескольких реальных ситуаций закупки, где участники предоставляют контракты разной стоимости.

Необходимо выбрать контракт, достаточный для подтверждения добросовестности, и объяснить свой выбор.

Результат: выбранные контракты и мотивация выбора для каждой ситуации.

4. Задание: Корректировка стоимости контракта

Цель: Способствовать пониманию зависимости между размером закупки и требуемой стоимостью подтверждающего контракта.

Ход работы:

Взять первоначальную стоимость контракта (например, 1 млн руб.) и изменить масштабы закупки (увеличить или уменьшить на 50%).

Пересчитать новую минимальную стоимость подтверждающего контракта.

Проанализировать, насколько сильно меняется минимальная стоимость контракта при изменениях объёма закупки.

Результат: анализ чувствительности минимальной стоимости контракта к изменению размера закупки.

5. Задание: Консультация заказчику по определению минимальной стоимости контракта

Цель: Обучиться давать квалифицированные консультации клиентам по вопросам подтверждения добросовестности.

Ход работы:

Получите от преподавателя данные о предстоящей закупке и объёме бюджета.

Проведите консультацию заказчику по вопросам минимальной стоимости подтверждающих контрактов.

Подтвердите свои рекомендации ссылкой на нормативные акты.

Результат: консультация заказчика с прописанными рекомендациями и ссылками на законы.

Форма отчетности:

Выполненные расчеты;

Таблицы и графики зависимостей;

Сравнительные анализы и обоснованные рекомендации.

Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок

Практическое занятие 8. Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика

Цель занятий:

Помочь студентам освоить порядок обжалования неправомерных действий или бездействия субъектов закупок, укрепить навыки правового анализа и аргументации жалоб.

1. Задание: Анализ оснований для подачи жалобы

Цель: научиться выявлять основания для обращения с жалобой на действие (бездействие) субъекта закупок.

Ход работы:

Изучите типичную жалобу на нарушение прав участника закупки.

Определите, какие именно действия (бездействие) являются основанием для подачи жалобы.

Соотнесите основание жалобы с конкретными статьями Закона № 44-ФЗ и Правилами ФАС России.

Результат: список оснований для подачи жалобы с указанием статей закона и пунктов правил.

2. Задание: Подготовка текста жалобы

Цель: освоить навыки подготовки официальной письменной жалобы.

Ход работы:

Составьте текст жалобы на необоснованное отклонение заявки на участие в тендере.

Используйте правильную структуру и терминологию.

Обязательно укажите доказательства нарушений и ваши требования.

Результат: профессионально написанная жалоба с соблюдением требований законодательства.

3. Задание: Экспертиза правомерности действий заказчика

Цель: научиться объективно оценивать законность действий заказчика и принимать решение о подаче жалобы.

Ход работы:

Получите от преподавателя случай (описание действий заказчика).

Проведите экспертизу действий заказчика на предмет их законности.

Сделайте вывод о необходимости подачи жалобы.

Результат: экспертиза действий заказчика с выводами и рекомендациями.

4. Задание: Процедура рассмотрения жалобы

Цель: изучить процедуру рассмотрения жалобы антимонопольным органом (ФАС).

Ход работы:

Изобразите схематично процедуру рассмотрения жалобы в Федеральной антимонопольной службе (ФАС).

Включите в схему этапы рассмотрения, сроки, полномочия ФАС и конечные решения.

Результат: схема процедуры рассмотрения жалобы ФАС с комментариями к каждому этапу.

5. Задание: Практическая работа с архивом решений ФАС

Цель: на примере реальных случаев освоения опыта подачи и рассмотрения жалоб.

Ход работы:

Найти в открытом доступе решения ФАС по аналогичным делам.

Проанализировать решения, выявить частые причины отказов и успехов.

Составить рекомендации по предотвращению отказа в удовлетворении жалобы.

Результат: рекомендации по эффективному обращению в ФАС с учетом анализа реальных дел.

Форма отчетности:

Подготовленные жалобы;

Схемы и графики процедур рассмотрения;

Отчёты и экспертизы;

Анализ архивных решений ФАС.

Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях

Практическое занятие 9-10. Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44

Цель занятий:

Познакомить студентов с видами ответственности за нарушение условий поставки и методами определения виновных сторон.

1. Задание: Анализ последствий нарушения сроков поставки

Цель: освоить процедуру выявления ответственности за нарушение сроков поставки.

Ход работы:

Изучить статью 34 Федерального закона № 44-ФЗ о последствиях нарушения сроков поставки.

Определить меру ответственности для поставщика и заказчика.

Рассчитать штрафные санкции и пени за нарушение сроков поставки на сумму контракта 1 млн рублей с просрочкой в 30 календарных дней.

Результат: расчет штрафа и пеней, подтвержденный ссылками на нормативные акты.

2. Задание: Определение ответственности за поставку некачественного товара

Цель: изучить механизмы воздействия на поставщика за поставку ненадлежащего товара.

Ход работы:

Проанализировать случай поставки бракованного товара (пример: партия обуви низкого качества).

Определить, какие меры ответственности применяются к поставщику.

Подготовить досудебную претензию поставщику с предложением о возврате товара и компенсации ущерба.

Результат: досудебная претензия поставщику с описанием нарушенных обязательств и предъявленной ответственностью.

Тема 4.2 Объекты и субъекты современной торговли

Практическое занятие 1. Создание субъекта коммерческой деятельности

Цель занятий:

Ознакомить студентов с процессом создания коммерческого предприятия, а также с порядком открытия и регистрации юридического лица либо индивидуального предпринимателя.

1. Задание: Разработка организационно-правовой формы бизнеса

Цель: изучить особенности различных организационно-правовых форм бизнеса и выбрать подходящую.

Ход работы:

Проведите анализ существующих организационно-правовых форм (ООО, ИП, АО и т.д.).

Определите, какая форма подходит вашему будущему бизнесу, основываясь на видах деятельности, размерах капитала и особенностях налогообложения.

Оформите результаты в виде таблицы сравнения плюсов и минусов каждой формы.

Результат: таблица с преимуществами и недостатками различных организационно-правовых форм, обоснованный выбор оптимальной формы.

Практическое занятие 2. Определение типов и видов торговых организаций

Цель занятий:

Формирование у студентов представлений о классификации торговых организаций, изучение отличительных признаков и особенностей функционирования различных типов торговых фирм.

1. Задание: Классификация торговых организаций по типу владения

Цель: изучение особенностей различных форм собственности торговых организаций.

Ход работы:

Определите основные признаки частных, акционерных, кооперативных и государственных торговых организаций.

Сравните их по следующим параметрам: форма собственности, налогообложение, привлечение инвестиций, регулирование государством.

Подготовьте презентацию, демонстрируя результаты анализа.

Результат: презентация с таблицей сравнительной характеристики торговых организаций разных форм собственности.

Тема 4.3 Коммерческая работа по розничной продаже товаров

Практическое занятие 3. Разработка планировки магазина. Размещение вспомогательных и подсобных участков. Формирование отделов и секций

Цель: освоение анализа действующего торгового пространства и внесение предложений по его улучшению.

Ход работы:

Проведите обследование существующего магазина и зарисуйте его планировку.

Проанализируйте загруженность отделений, длину путей следования покупателей, эффективность использования площади.

Предложите изменения в планировке, которые бы повысили проходимость и привлекательность магазина.

Результат: отчет с анализом существующей планировки и предложениями по её улучшению.

Практическое занятие 4. Установление соответствий вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания. Эффективность использования торговой площади магазина

Цель: научиться сопоставлять ассортимент товаров с видом и типом торговой организации.

Ход работы:

Получите карточку задания с названием известной торговой организации (например, Ашан, Перекресток, Магнолия, Эльдorado).

Изучите информацию о представленном ассортименте товаров.

Определите, какому типу торговой организации соответствует данная фирма (гипермаркет, супермаркет, универмаг, специализированный магазин и т.д.).

Аргументируйте соответствие ассортимента товаров данному типу организации.

Результат: отчет с описанием организации, ассортимента и аргументацией выбора типа торговой организации.

Практическое занятие 5. Рассмотрение схемы товародвижения от изготовителей до потребителей продукции и действий субъектов инфраструктуры товарного рынка в процессе товародвижения.

Цель: освоение анализа прохождения товара от изготовления до потребителя.

Ход работы:

Выберите обычный товар широкого потребления (например, стиральный порошок, молоко, шоколад).

Составьте подробную схему товародвижения этого товара от завода-изготовителя до конечного потребителя.

Определите субъекты инфраструктуры (производители, транспортные компании, оптовые базы, розничные сети и т.д.), участвующие в перемещении товара.

Выявите типы посредников (дистрибьюторов, дилеров, брокеров, агентов) и их функции.

Результат: схема товародвижения с подробным описанием участников и их действий.

Практическое занятие 6. Использование технологии дополненной реальности (AR) для повышения объема продаж

Цель: изучить реакцию потребителей на AR-продукцию и воздействие на их предпочтения.

Ход работы:

Проведите фокус-группу или опрос покупателей на тему восприятия товаров с AR-элементами.

Оцените эффект использования AR на желание купить товар, лояльность и доверие бренду.

Сформулируйте выводы о ценности AR для современного бизнеса.

Результат: отчет с результатами опроса и рекомендациями по внедрению AR в торговлю.

Практическое занятие 7. Процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ

Цель: научиться эффективно искать нужный товар, используя фильтрацию и сортировку на платформе.

Ход работы:

Выберите определенную категорию товаров (например, смартфоны или спортивная одежда).

Используя фильтр и сортировку на площадке, найдите самый дешевый и самый дорогой товар, а также самый популярный товар в этой категории.

Запишите ключевые характеристики найденных товаров и объясните, как была проведена фильтрация.

Результат: описание процесса поиска и отбор ключевых характеристик искомых товаров.

Тема 4.4 Технологические процессы в магазине

Практическое занятие 8. Ознакомление с видами торговли в г. Владивосток. Соблюдение правил продажи товаров

Цель: понять многообразие форм торговли в регионе.

Ход работы:

Проведите анализ карт города Владивостока, отмечая крупные торговые центры, рынки, фирменные магазины, специализированные бутики.

Сравните разнообразные форматы торговли (супермаркеты, специализированные магазины, уличные лавки и рынки).

Определите тенденции развития торговли в городе и перспективные направления.

Результат: карта города с обозначением торговых точек и анализ текущих форматов торговли.

Практическое занятие 9. Решение ситуационных задач «Правила продажи товаров»

Цель: освоение процедуры возврата товара в случае неудовлетворенности покупателя.

Ситуация: Клиент обратился в магазин с требованием вернуть деньги за купленный телевизор, который оказался неисправным спустя неделю после покупки.

Вопросы для размышления:

Имеет ли право клиент требовать возврат денег?

Какой порядок действий предусмотрен законом для возвращения товара?

Какие документы потребуются от покупателя?

Результат: отчет с полным алгоритмом действий для решения конфликта.

2. Задание: Применение норм охраны здоровья при продаже пищевых продуктов

Цель: понимание правил торговли пищевыми продуктами и их влияние на здоровье потребителей.

Ситуация: Сотрудник торговой точки случайно продал покупателю упаковку просроченных молочных продуктов.

Вопросы для размышления:

Какие меры наказания предусмотрены для нарушителей правил торговли продуктами питания?

Кто несет ответственность за продажу испорченных продуктов?

Как предотвратить повторение подобного инцидента?

Результат: отчет с описанием правил торговли продуктами питания и последствиями их нарушения.

3. Задание: Организация продажи товаров дистанционным способом

Цель: освоение правил дистанционного способа продажи товаров.

Ситуация: Онлайн-магазин отправил покупателю не тот товар, указанный в описании.

Вопросы для размышления:

Обязаны ли продавцы отправлять правильный товар взамен неправильного?

Может ли покупатель отказаться от покупки и потребовать возмещение средств?

Какие дополнительные требования возникают при дистанционном способе продажи?

Результат: отчет с рекомендациями по организации дистанционного способа продажи и действиями в случае ошибки отправки товара.

Практическое занятие 10. Анализ перемещения покупателей с использованием данных видеонаблюдения

Тема 4.5 Торговое обслуживание

Практическое занятие 11. Решение ситуационных задач «Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей».

Цель занятий:

Повышение квалификации студентов в области качественного обслуживания покупателей, развитие навыков решения типичных ситуаций, встречающихся в процессе торговли.

1. Задание: Конфликтная ситуация с недовольным покупателем

Цель: освоить тактику общения с раздражённым покупателем.

Ситуация: Покупатель пришёл в магазин с претензией на качество недавно приобретённой пары обуви. Через пару дней носки подошва отвалилась.

Вопросы для размышления:

Какова последовательность действий продавца при обращении недовольного покупателя?

Какие документы понадобятся для обмена или возврата товара?

Что следует сказать покупателю, чтобы сохранить доброжелательность и решить проблему?

Результат: алгоритм действий продавца в конфликтной ситуации и рекомендации по поддержанию позитивного контакта с покупателем.

2. Задание: Обслуживание пожилого покупателя

Цель: воспитание уважения и внимания к особым категориям покупателей.

Ситуация: В магазин приходит пожилая женщина, плохо ориентирующаяся в ассортименте товаров. Она медленно передвигается и испытывает трудности с поиском нужной вещи.

Вопросы для размышления:

Какие рекомендации можно дать сотрудникам магазина по обслуживанию пожилых покупателей?

Каковы особенности разговора с такими людьми?

Почему важно уделять больше внимания пожилым людям?

Результат: рекомендации по общению с пожилыми покупателями и обеспечению комфортного обслуживания.

3. Задание: Служба доставки и вежливое общение курьера

Цель: понимание важности профессионализма сотрудников службы доставки.

Ситуация: Курьер привез покупку поздно вечером, немного позже указанного времени. Покупатель выражает недовольство задержкой.

Вопросы для размышления:

Какие этические нормы должны соблюдать курьеры при общении с клиентами?

Как действовать, если возникла непредвиденная задержка?

Важно ли оперативно сообщать покупателю о задержке?

Результат: рекомендации по профессиональному общению курьеров и профилактике конфликтов.

Практическое занятие 12. Определение необходимых торговых услуг в конкретном предприятии

Цель занятий:

Научить студентов анализировать потребности покупателей и подбирать спектр торговых услуг, необходимых для успешного функционирования предприятия.

1. Задание: Анализ спектра торговых услуг для продуктового магазина

Цель: определить, какие торговые услуги требуются для продуктового магазина, расположенного в спальном районе.

Ход работы:

Проведите анализ профиля и предпочтений покупателей продуктового магазина.

Определите основные услуги, которые могли бы увеличить привлекательность магазина (например, доставка, кулинария, скидки пенсионерам, круглосуточная работа).

Разработайте рекомендации по улучшению ассортимента услуг.

Результат: перечень рекомендуемых торговых услуг и обоснование их введения.

2. Задание: Оценка потребностей в торговых услугах в интернет-магазине

Цель: выявить спектр услуг, необходимых для интернет-магазина по продаже одежды.

Ход работы:

Проанализируйте потребности и ожидания покупателей интернет-магазинов одежды.

Определите важнейшие услуги, способные повлиять на решение о покупке (например, быстрая доставка, удобная оплата, гарантия возврата).

Предложите меры по улучшению качества обслуживания.

Результат: рекомендуемые услуги для интернет-магазина и меры по повышению лояльности покупателей.

3. Задание: Определение услуг для элитного бутика женской одежды

Цель: подобрать уникальные услуги, увеличивающие престиж и привлекательность дорогого салона женской одежды.

Ход работы:

Изучите профиль покупателей элитного бутика (статус, возраст, предпочтения).

Определите эксклюзивные услуги, подчеркивающие элитарность салона (например, индивидуальный пошив, бесплатная химчистка, бронирование товаров).

Составьте перечень услуг и рекомендации по их внедрению.

Результат: предложения по введению уникальных услуг для повышения имиджа бутика.

Практическое занятие 13. Процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности «интернет-вещей»

Цель: освоить методы оптимизации маршрутов доставки с учетом IoT-данных.

Ход работы:

Соберите данные о трафике, погодных условиях и загрузке транспортных средств.

Разработайте алгоритм динамической оптимизации маршрута с учетом полученной информации.

Оцените уменьшение временных и топливных затрат от внедрения IoT в процесс доставки.

Результат: оптимизированный маршрут доставки с расчетом сэкономленных ресурсов.

Задание: Создание симуляции системы мониторинга и управления доставкой

Цель: научиться моделировать процессы доставки с использованием IoT.

Ход работы:

Разработайте модель IoT-системы для мониторинга движения товаров и транспортных средств.

Включите в модель систему предупреждения об авариях и событиях.

Сымитируйте работу системы в виртуальной среде и продемонстрируйте её функционирование.

Результат: рабочая модель системы IoT для мониторинга и управления доставкой.

Практическое занятие 14. Решение ситуационных задач по ЗПП

Цель: научиться применять нормы закона, касающиеся дистанционной торговли.

Ситуация: Женщина заказала платье через интернет-магазин, но получила товар меньшего размера. Имеют ли право покупатели отказываться от покупки товаров, приобретённых дистанционно?

Ход работы:

Определите права потребителя при дистанционной покупке.

Какие действия вправе совершить покупатель?

Каков порядок возврата товара и компенсируются ли почтовые расходы?

Результат: отчет с разъяснением ситуации и ссылками на статьи закона.

Тема 4.6 Технология складских операций

Практическое занятие 15. Решение профессиональных задач «Приёмка товаров» и «Отпуск товаров». Оформление поступления и отпуска товаров на складе

Цель занятия:

Освоение студентами процесса приемки товаров на складе торговой организации согласно требованиям профессиональной деятельности.

Задания:

Изучение нормативно-правовых документов Изучить порядок оформления товаросопроводительных документов при поступлении товара на склад. Заполнить таблицу соответствия формы документа виду продукции.

Вид товара	Форма документа
Продукты питания	Товарно-транспортная накладная (ТОРГ-12)
Текстиль	Накладная (форма № ТОРГ-13)
Обувь	Приходный ордер (№ М-4)
Посуда	Акт приема-передачи

Практический расчет Определите количество прибывших товаров и заполните приходный ордер по форме М-4, используя следующую информацию:

Вид товара: конфеты шоколадные «Аленушка»

Количество единиц упаковки: 8 коробок $\times$ 12 кг = 96 кг

Цена единицы товара: 350 руб./кг

Стоимость партии: ? рублей

Работа с дефектурой Представьте ситуацию, когда товары поступили с нарушением качества (например, поврежденная упаковка). Составьте акт выявленных дефектов и определите дальнейшие действия сотрудников склада по урегулированию ситуации.

Оформление расходных документов Рассмотрите процедуру подготовки необходимых документов для отпуска товаров покупателю:

Форма № ТОРГ-12

Составьте образец заполнения товарно-транспортной накладной для отправки следующей партии товара:

Покупатель: ООО «Продуктус»

Адрес доставки: г. Москва, ул. Молодежная, д. 15

Отправляемый товар: чай черный листовой (вес брутто: 100 кг)

Номер заказа покупателя: №123456 от 15 сентября текущего года

Определение условий поставки Опишите возможные условия отгрузки товаров покупателю (самовывоз, доставка транспортом поставщика).

Решение конфликтных ситуаций Каковы действия сотрудника склада при несоответствии фактического количества отпущенного товара количеству, указанному в сопроводительной документации?

Практическое занятие 16. Контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей)

Цели занятия:

Освоение методов автоматизированного учета запасов продуктов питания с использованием датчиков и системы Интернет вещей.

Развитие практических навыков анализа полученных данных для принятия решений относительно сроков реализации и сохранности товаров.

Использование уведомлений: Настроить систему оповещений для своевременного информирования персонала магазина о приближающихся сроках годности продуктов (отправлять уведомления при достижении заранее установленных порогов остатков или срока хранения).

Прогнозирование спроса: Используя исторические данные продаж, составьте прогнозы потребления каждой группы товаров на ближайшую неделю. Используйте полученные расчеты для оптимизации закупок и предотвращения потерь из-за просрочки.

Оценка эффективности: Проведите сравнительный анализ периодов работы с внедрением технологии IoT и до её внедрения. Вычислите экономическую выгоду от снижения потерь и повышения точности инвентаризации.

Итоговая задача:

Разработать инструкцию для сотрудников отдела снабжения предприятия по эксплуатации системы IoT-контроля, включающую описание действий в типичных ситуациях (перебои электропитания, поломки датчиков, экстренные сигналы тревоги и т.д.). Инструкция должна содержать пошаговые инструкции и советы по реагированию на проблемы.

6. Примеры оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

6.1.1 Задание промежуточной аттестации (дифференцированный зачет)

МДК. 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке

Задание 1.

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

Задание 2.

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

Задание 3.

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

Задание 4.

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

Задание 5.

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

закупке канцелярских товаров И.Н. Ручкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задание 6.

От ПК химический завод «Луч» 05 ноября 2012 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Зебра» заключить договор на поставку наборов для детского творчества на 2013 г. В письме торговой сети «Зебра» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку наборов для детского творчества. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Зебра» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Игрушкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задание 7.

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

Задание 8.

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

Задание 9.

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

Задание 10.

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

Задание 11.

От ООО «Интра» 25 октября 2012 г. № 15 поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER» на 2012 г. В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» –

проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задание 12.

От ООО «Северный Альянс» 15 сентября 2011 г. № 10 поступило коммерческое предложение ТД «Карусель» заключить договор на поставку рыбных консервов на 2012 г. В письме ТД «Карусель» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику- ООО «Северный Альянс» – проект договора на поставку рыбных консервов. В связи с этим генеральный директор ТД «Карусель» поручил в указанный срок менеджеру по группе рыбных товаров И.Н. Иванову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задание 13.

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

Задание 14.

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

Задание 15.

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

Задание 16.

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

Задание 17.

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

Задание 18.

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

Критерии оценивания компетенций

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

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

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

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

6.1.2 Задание промежуточной аттестации (дифференцированный зачет)

МДК 01.02. Организация и осуществление продаж

Задание 1. Заполнить таблицу «Основные признаки, характеризующие типы универсальных магазинов»

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

Задание 2. Чем оптовые предприятия отличаются от розничных. Представить в виде таблицы

Оптовые предприятия	Розничные предприятия

Задание 3. В торговом зале размещены горки пристенные – 18 шт. (длина 1 м, ширина 0,8 м), горки островные -10 шт. (длина 1,2 м, ширина 1,4 м), холодильные прилавки-витрины – 5 шт. (длина 1,3 м, ширина 0,9 м). Площадь торгового зала магазина «Мини-маркет» – 125 м².

Вопрос: Определите коэффициент установочной площади

Задание 4. В торговом зале размещены горки пристенные – 18 шт. (длина 1 м, ширина 0,8 м), горки островные -10 шт. (длина 1,2 м, ширина полки 0,65 м), холодильные прилавки-витрины – 5 шт. (длина 1,3 м, ширина 0,9 м).

Площадь торгового зала магазина «Мини-маркет» – 125 м².

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

Вопрос: Определите коэффициент демонстрационной площади.

Задание 5. В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м².

Найдите установочный коэффициент. Торговая площадь 122 м².

Задание 6.

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

Оформить таблицу:

Расчет показателей широты и новизны ассортимента

Шб – Широта базовая

Шд - Широта действ.

Кш Коэффициент широты

Количество новых товаров

Кн Коэффициент новизны

Задание 7. Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м², из них 124 м² – торговая площадь.

Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

Задание 8. Общая торговая площадь вашего магазина 1000 м², а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м². Определите Коэффициент установочной площади.

Задание 9. Торговая площадь магазина 300 м²., общая площадь магазина 600 м². Найдите коэффициент эффективности использования помещений магазина.

Задание 10. Торговая площадь магазина 220 м²., установочная площадь 1066 м². Определите коэффициент установочной площади.

Задание 11. Рассчитать коэффициент обновления торгового ассортимента магазина «Продукты» и сделать выводы:

Показатели обновления ассортимента	2021 год			
	январь	февраль	март	апрель
Количество наименований кондитерских изделий, предлагаемого к продаже – Шд, ед	55	56	58	60
Количество новых наименований кондитерских изделий, Н, ед.	5	7	23	24
Коэффициент обновления ассортимента – Кн, %				

Задание 12. Проанализировать темпы роста товарооборота ООО УОТБ КПС за 2021- 2022 год и сделать вывод:

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

Задание 13. Проанализировать структуру товарооборота и сделать выводы

Наименование товара	Товарооборот 2021 год сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Товарооборот 2022 год сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Базисные темпы роста товарооборота, %
Молоко, сыр и молочные продукты	121		122		
Яйца	7		8		
Сахар	6		7		
Кондитерские изделия	4,6		5,2		
Хлеб и хлебобулочные изделия	4,4		6,8		
Мука, крупа и макаронные изделия	3,8		3,8		
Водка и ликероводочные изделия	122,2		132,2		
Вина, шампанское, коньяк	18,4		19,6		
Прочие продовольственные товары	32,6		35,4		
Непродовольственные товары	141		145		
Всего товаров					

Критерии оценивания:

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

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

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

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

6.1.3 Задание промежуточной аттестации (дифференцированный зачет)

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

Задание 1.

Опишите факторы, определяющие развитие контрактной системы в РФ. Для обоснования своего ответа необходимо в обязательном порядке ссылаться на приведенные нормативные материалы, а также иные материалы, которые вы используете для подготовки ответа. Решение выполняется в письменной форме и сдается на проверку преподавателю. После проверки проводится дискуссия с целью оценки доводов и ошибок.

Задание 2.

Представьте характеристику принципов контрактной системы. Приведите конкретные примеры реализации принципов контрактной системы.

Задание 3.

Объясните различие между планом закупок и планом-графиком закупок. Ответ раскройте в виде таблицы.

Задание 4.

Необходимо заполнить таблицу, ответив справа на вопросы из левой стороны таблицы. Напомним, что план-график представляет собой составленный заказчиком перечень закупаемых в течение всего календарного года товаров, работ, услуг (п.2 Приложения № 1 к Приказу № 761/20н). Для его подготовки необходимо определить ответственное лицо, необходимые заказчику товары (работы, услуги) и объем денежных средств, которые выделены на их приобретение

1. На кого возлагаются полномочия по составлению плана-графика?	
2. На кого возлагаются полномочия по размещению в ЕИС плана-графика	
3. На кого возлагается ответственность за нарушение срока размещения?	
4. Какую информацию нужно собрать о товарах при составлении плана-графика?	

Задание 6.

Составьте проект технического задания на закупку свежемороженой рыбы: 200 кг горбуши и 200 кг сельди, для нужд ГБУ.

В техническом задании отразить:

- наименование и описание объекта закупки,
- требования к упаковке и отгрузке товара,
- гарантийные обязательства,
- требование к сроку годности,
- обоснование начальной (максимальной) цены договора

Нормативные материалы к заданию: ГОСТ Р 51074-2003. Национальный стандарт Российской Федерации. Продукты пищевые. Информация для потребителя. Общие требования (утв. Постановлением Госстандарта России от 29.12.2003 N 401-ст) ГОСТ 32366-2013 Рыба мороженная. Технические условия. ГОСТ 815-2004. Сельди соленые. Технические условия. п. 1 ст. 22 Федерального закона № 44-ФЗ от 05.04.2013 г. Для обоснования своего ответа необходимо в обязательном порядке ссылаться на приведенные нормативные материалы, а также иные материалы, которые вы используете для подготовки ответа. Решение выполняется в письменной форме и сдается на проверку преподавателю. После проверки проводится дискуссия с целью оценки доводов и ошибок.

Задание 7.

С левой стороны указаны полномочия заказчика. С правой стороны нужно ответить на вопросы о том, возможна ли передача полномочий другому лицу или нет, указав применимые нормы.

1. Полномочия по размещению извещения на официальном сайте	
2. Определение начальной максимальной цены	
3. Разработка конкурсной документации	
4. Направление предложений об участии	

Задание 8.

Приведите примеры создания контрактных служб с разной организационной структурой. Оформите ответ в письменной форме.

Задание 9.

Составьте текст коммерческого предложения для рассылки по адресам потенциальных покупателей фанеры. Предложите варианты твердой и свободной оферты. Укажите, в каких случаях будет использована твердая оферта.

Задание 10.

1. Рассмотрите поступившие заявки на соответствие требованиям технического задания.

2. Укажите заявки, подлежащие допуску к участию в аукционе, а в случае несоответствия заявок требованиям законодательства о контрактной системе и техническому заданию, напишите обоснование для отклонения по всем заявкам, подлежащим отклонению с обязательным указанием ссылок на нормы закона о контрактной системе. ГБУЗ проводит электронный аукцион на закупку поставок офисной бумаги.

В техническом задании описано наименование товара и его характеристики: бумага офисная «SvetoCopy» или эквивалент белая, плотность не менее 80 г/см², поддержка двухсторонней печати. Поступило 5 заявок.

Поступившие заявки:

Заявка № 1 Наименование и характеристики товара, наименование страны происхождения товара: Бумага офисная, белая, плотность 80 г/см², поддержка двухсторонней печати ООО «Стиль»

Заявка № 2 Наименование и характеристики товара, наименование страны происхождения товара: Бумага офисная «Монди» Россия, Респ. Коми, г. Сыктывкар, ООО «Монди»

Заявка № 3 Наименование и характеристики товара, наименование страны происхождения товара: Бумага офисная «Монди», плотность 80 г/см², поддержка двухсторонней печати Респ.Коми*, г. Сыктывкар, ООО «Монди»

Заявка № 4 Наименование и характеристики товара, наименование страны происхождения товара: Бумага офисная «Снегурочка» Россия

Заявка № 5 Наименование и характеристики товара, наименование страны происхождения товара: Бумага офисная, белая, плотность 80 г/см², поддержка двухсторонней печати, Москва, ООО «Стиль».

Задание 11.

06.07.2021 между Заказчиком и Поставщиком по результатам электронного аукциона заключен контракт на поставку товара на сумму 450 000 руб. (далее – контракт), по условиям которого товар должен быть поставлен в течение 10 дней с момента поступления в адрес Поставщика соответствующей заявки Заказчика. В контракте также содержится условие о том, что поставка по направленной заявке осуществляется в полном объеме, частичная поставка не допускается.

14.07.2021 Заказчиком в адрес Поставщика заказным письмом с уведомлением была направлена заявка, с просьбой поставить товар, предусмотренный контрактом. Заявка получена поставщиком 19.07.2021.

29.07.2021 Поставщик поставил товар частично (на сумму 150000 руб.). Однако Заказчик отказался принимать данный товар ссылаясь на условия контракта. Товар в полном объеме был поставлен 19.08.2021, о чем свидетельствовала подпись заказчика на товарной накладной.

1) Должен ли Заказчик в данном случае применять меры ответственности к поставщику?

2) В случае положительного ответа, необходимо рассчитать размер пени за просрочку исполнения поставщиком обязательств, предусмотренных контрактом, исходя из размера ключевой ставки ЦБ РФ 6,5 % годовых.

3) Может ли Заказчик удержать сумму начисленной неустойки из суммы контракта, подлежащей оплате поставщику (при условии, что соответствующая возможность предусмотрена контрактом)

Задание 12.

22.07.2021 ООО «Но» в рамках заключенного контракта при поставке ноутбуков предоставило заказчику подписанные директором счет-фактуру и товарную накладную. Заказчик подписал товарную накладную 27.07.2021 и оплатил поставленный товар 30.07.2021.

1) Какие документы и (или) информацию заказчик обязан включить в реестр контрактов применительно к данным условиям задачи.

2) Определить предельные даты размещения документов и (или) информации в реестре контрактов.

Задание 13.

Можно ли проводить конкурентную закупку одновременно для участников по ст.28 УИС и ст. 30 СМП И СОНО? Ответ обоснуйте.

Задание 14.

Заказчику необходимо закупить хлебобулочные изделия – вафли, пирожки и пончики на общую сумму 490 тыс. рублей. Может ли заказчик закупить необходимые товары одной закупкой.

Ответ обоснуйте.

Задание 15.

1. Решить какие меры необходимо принять контрольно-счетному органу, выявившему данные нарушения.

2. Подготовить проекты комплектов документов для направления в органы, уполномоченные на рассмотрение дел об административных правонарушениях. На основании сведений, размещенных на официальном сайте о закупках (<http://zakupki.gov.ru>) необходимо провести проверку своевременности размещения МБОУ

«Ерзовская СОШ Городищенского района Волгоградской области» (ИНН 3403301246) на сайте отчета об исполнении контракта на приобретение спортивного инвентаря на сумму 8 700,00 руб.

В случае выявления нарушений – подготовить материалы, необходимые для привлечения к ответственности виновных лиц. Дополнительные сведения: реестровый номер контракта 0329300227214000024.

Задание 16.

Проведите анализ действующего законодательства о государственных и муниципальных закупках, выберите из законодательного массива 10 актов, имеющих отношение к рассматриваемой сфере общественных отношений, и раскройте сферу применения каждого акта, сделав это в виде таблицы.

Задание 17.

4 октября 2018 г. ООО «Бизнес и Арт» было признано победителем конкурса по поставке вычислительной техники для нужд Белгородского территориального фонда обязательного медицинского страхования. 12 октября 2018 г. по итогам конкурса между ООО «Бизнес и Арт» и фондом был заключен контракт на поставку компьютерного оборудования: лазерного принтера HewlettPackardLaserJet1100, двух мониторов Samsung Sync Master 171si двух системных блоков в период с 1 по 30 ноября 2018 г.

Товары были поставлены ООО «Бизнес и Арт» 20 ноября 2018 г., однако часть товаров фонд оплатил по истечении установленных контрактом сроков из-за несвоевременного финансирования из бюджета. В январе 2019 г. ООО «Бизнес и Арт» обратилось в арбитражный суд с иском к Белгородскому территориальному фонду обязательного медицинского страхования о взыскании неустойки за несвоевременную оплату поставленного товара. Ответчик против иска возражал, поскольку нормативными актами Белгородской области и заключенным контрактом неустойка за неисполнение государственного контракта не предусмотрена. Кроме того, отсутствует его вина, что является одним из условий ответственности заказчика. Полежит ли иск удовлетворению? Что понимается под государственными нуждами? Могут ли быть предметом поставки для государственных или муниципальных нужд товары иностранного происхождения?

Задание 18.

Начиная с 2022 года при проведении открытых конкурентных процедур НМЦК, которых составляет 20 млн. руб. и более и в случае отсутствия установленных дополнительных требований к участнику закупки в соответствии с ч. 2 ст. 31 Федерального Закона №44-ФЗ заказчик устанавливает дополнительное требование к участникам закупки. Раскройте эти требования.

Задание 19.

Заказчик осуществил закупку, предметом которой являлась поставка продуктов питания, путем проведения совместного конкурса с ограниченным участием. По условиям документации проводимая процедура являлась совместным конкурсом на поставку пищевых продуктов, где заказчиками выступали учреждения социального обслуживания. Начальная (максимальная) стоимость контракта составляла 6 270 489 руб. Наибольшая начальная (максимальная) цена контракта среди всех заказчиков составляла 70359 руб. В КД установлено требование о наличии опыта исполнения контракта, стоимость которого должна составлять не менее 20% НМЦК. При проведении предквалификационного отбора заказчик принял решение о признании участника № 1 несоответствующим единым требованиям на основании того, что данный участник закупки являлся индивидуальным предпринимателем. Участник № 2 в составе заявки представил копию контракта на сумму 50444 руб. Заказчик в процессе ПКО отклонил заявку участника № 2 на основании того, что сумма представленного контракта составляет менее 20% НМЦК, и принял решение о несоответствии участника № 2 дополнительным требованиям. Является ли законным решение заказчика о признании участника № 1 несоответствующим единым требованиям на основании того, что участник закупки являлся индивидуальным предпринимателем?

Задание 20.

Заказчик - федеральное государственное бюджетное учреждение культуры «Коломенский государственный историко-архитектурный и природный музей-заповедник» (г. Москва) — разместил извещение о закупке (выполнение работ по реконструкции, реставрации и приспособлению под современное использование объекта). В качестве способа определения подрядчика был выбран открытый конкурс и в КД установлены следующие критерии оценки заявки:

- 1) «Цена государственного контракта», значимость критерия — 40%;
- 2) «Качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки», значимость критерия — 50%;
- 3) «Квалификация участников закупки», значимость критерия — 10%.

1. Было ли допущено заказчиком нарушение законодательства о контрактной системе?

2. Правильно ли заказчик указал способ определения подрядчика?

Критерии выставления оценок

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами при ответе на вопросы, принимает правильные управленческие решения, владеет навыками и приемами решения практических задач, выполняет тестовые задания на 100 процентов. Результаты обучения по дисциплине в рамках освоения компетенций достигнуты на высоком уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов, владеет необходимыми навыками и приемами ответов на них, правильно применяет теоретические положения при решении практических задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения, выполняет тестовые задания на 70 процентов. Результаты обучения по дисциплине в рамках освоения компетенций достигнуты на хорошем уровне.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при ответе на вопросы и при выполнении практических заданий, выполняет тестовые задания на 50 процентов. Результаты обучения по дисциплине в рамках освоения компетенций достигнуты на базовом уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями отвечает на вопросы, допускает существенные ошибки при решении заданий практического уровня, выполняет тестовые задания на 49 процентов и ниже. Результаты обучения по дисциплине в рамках освоения компетенций не достигнуты.

6.1.4 Задание промежуточной аттестации (дифференцированный зачет)

МДК. 01.04 Организация торговли

Практико-аналитическое задание:

Задача: разработать проект открытия нового розничного магазина формата «магазин у дома».

Содержание задания включает:

Анализ рынка и конкурентной среды выбранного микрорайона города.

Определение оптимального ассортимента товаров и ценовой стратегии.

Расчёт площади торгового зала и подбор необходимого оборудования.

Планировка выкладки товаров с учётом требований мерчендайзинга.

Предложения по стимулированию сбыта и привлечению клиентов.

Формат представления: презентация PowerPoint (не менее 10 слайдов + пояснительная записка).

Продолжительность защиты проекта: 10 мин., вопросы преподавателя — 5 мин.

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

1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.
2. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке.
3. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.
4. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.
5. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.
6. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия.
7. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре: основные понятия, информация о тенденциях конъюнктуры товарного рынка и соотношении спроса и предложения, использование информации в практической деятельности для анализа и оценки конъюнктуры товарного рынка.
8. Методы изучения и прогнозирования спроса.
9. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности.
10. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.
11. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.
12. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.
13. Документальное подтверждение исполнения договоров.
14. Организация претензионной работы.
15. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms- 2022. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.
16. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.
17. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.
18. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.
19. Специфические функции и роль торговли как вида экономической деятельности в системе общественного воспроизводства.
20. Оптовая торговля: сущность, функции, отраслевые особенности.
21. Технологии в торговле, торгово-технологические процессы и операции.
22. Виды оптовых торговых структур, их назначение и функции.
23. Инфраструктура оптовой торговли: товарные биржи, торговые дома, аукционы, оптовые рынки, ярмарки и выставки.
24. Значение дистрибуции в распределении товаров.
25. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные.
26. Складское хозяйство: классификация складов, требования.
27. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения.
28. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле с применением цифровых инструментов модуля «1С:WMS Логистика. Управление складом».
29. Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью.
30. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле.
31. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды.

32. Классификация торговых организаций. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией.
33. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения».
34. Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей.
35. Специализация и типизация магазинов.
36. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах.
37. Современные форматы торговых предприятий
38. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли.
39. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов.
40. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги.
41. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии.
42. Подготовка товаров к продаже.
43. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли.
44. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах.
45. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
46. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС.
47. Требования к участникам закупки.
48. Критерии к участникам закупок.
49. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
50. Контрактная служба.
51. Комиссия по осуществлению закупок.
52. Специализированная организация.
53. Эксперты. Экспертные организации.
54. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок.
55. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.
56. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок.
57. Определение объекта закупки.
58. Правила описания объекта закупки.
59. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.
60. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.
61. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме.
62. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).
63. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта.
64. Общие требования и существенные условия контракта.
65. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме.
66. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме.
67. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме.
68. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).
69. Обеспечение исполнения контракта.
70. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий.
71. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком.

72. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.
73. Аудит и контроль в сфере закупок.
74. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.
75. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.
76. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций.
77. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.
78. Осуществление закупок в коммерческих организациях.
79. Контракты по закупкам в коммерческих организациях.
80. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.
81. Что такое торговая деятельность?
82. Какие виды торговых предприятий существуют в зависимости от формы собственности?
83. Каковы основные этапы организации торгового процесса?
84. Назовите основные принципы рациональной организации торговли.
85. Чем отличается розничная торговля от оптовой?
86. Опишите методы ценообразования товаров в торговле.
87. Перечислите и охарактеризуйте основные функции торговой сети.
88. Раскройте понятие ассортимента товара и факторы, влияющие на формирование ассортимента.
89. Приведите классификацию розничных магазинов по ассортиментному признаку.
90. Охарактеризуйте структуру торгово-технологического процесса магазина.
91. Укажите особенности товародвижения продукции в розничной торговле.
92. Объясните значение категории «товарный запас».
93. Определите роль мерчандайзинга в эффективном управлении торговым предприятием.
94. Дайте характеристику основным видам выкладки товаров в магазине.
95. Расскажите о принципах оформления витрин.
96. В чём заключается контроль качества товаров в процессе продажи?
97. Какой документ подтверждает факт приобретения товара покупателем?
98. Обозначьте обязанности продавца-консультанта перед клиентом.
99. Изложите требования нормативных документов к маркировке продовольственных товаров.
100. Рассмотрите порядок приёмки товаров в магазинах.
101. Кратко опишите организацию учёта продаж в магазине.
102. Какие цели преследует изучение покупательского спроса?
103. Для чего проводится инвентаризация товарных запасов?
104. Описать процесс хранения скоропортящихся продуктов питания.
105. Дайте определение понятия «товароведение».
106. Почему важно соблюдать условия хранения товаров в складских помещениях?
107. Что включает в себя организация контроля сроков годности товаров?
108. Отметьте ключевые моменты правильного обслуживания покупателей.
109. Что означает термин «клиенториентированность» применительно к сфере торговли?
110. Перечислите пути повышения конкурентоспособности предприятия торговли.

Критерии оценки знаний студента на экзамене

Оценка «отлично» выставляется за ответ, который содержит исчерпывающее раскрытие

всех вопросов (в пределах полученных знаний), развернутую аргументацию каждого вывода и утверждения, построен логично и последовательно, подкреплён примерами из разработанных уроков. Ответ должен продемонстрировать свободное владение нормами литературного языка и методической терминологией, содержать ссылки на освоенную учебную литературу.

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

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

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