

**ФОНД
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

**для специальности
38.02.08 Торговое дело**

**Москва
2024**

Фонд оценочных средств рассмотрен на заседании предметной (цикловой) комиссией профессионального цикла

Фонд оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования (далее – ФГОС СПО) по специальности 38.02.08 Торговое дело, утвержденного приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 19.07.2023 г. N 548 (зарегистрирован Министерством юстиции РФ 22.08.2023 г. N 74906).

Внутренняя экспертиза:
Заведующая УМУ Заметта Д.Н.

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПК, ОК	Наименование темы	Наименование оценочного средства	
		Текущий контроль)	Промежуточная аттестация
1	2	3	4
ОК 01- ОК 09; ПК 1.1- ПК 1.6, ЛР 1-21	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	тестовое задание по теме; устный опрос; практическое занятие – решение ситуационных задач; защита практических работ	Экзамен по междисциплинарному курсу Экзамен по профессиональному модулю Отчет по учебной и производственной практике (по профилю специальности)
	Тема 1.1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности		
	Тема 1.2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг		
	Тема 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение		
	Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту		
МДК.01.02 Организация и осуществление продаж Раздел 2. Организация и осуществление продаж	МДК.01.02 Организация и осуществление продаж Раздел 2. Организация и осуществление продаж	тестовое задание по теме; устный опрос; практическое занятие – решение ситуационных задач; защита практических работ	Экзамен по междисциплинарному курсу Экзамен по профессиональному модулю Отчет по учебной и производственной практике (по профилю специальности)
	Тема 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле		
	Тема 2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле		
	Тема 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле		
	МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		

Раздел 3 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	тестовое задание по теме; устный опрос; практическое занятие – решение ситуационных задач; защита практических работ	Экзамен по междисциплинарному курсу Экзамен по профессиональному модулю Отчет по учебной и производственной практике (по профилю специальности)
Тема 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения		
Тема 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд		
Тема 3.3. Процедуры осуществления закупок		
Тема 3.4. Государственный и муниципальный контракт		
Тема 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок.		
Тема 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях		

Вопросы для подготовки (устный и/или письменный опрос)

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

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

1. Понятие, значение, классификация, источники и комплексный подход к формированию информации.
2. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции.
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.
4. Источники информации. Методы изучения и прогнозирования спроса.
5. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, классификация.
6. Изучение и поиск коммерческих партнеров: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.
7. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.
8. Документальное подтверждение исполнения договоров.
9. Организация претензионной работы.
10. Условия внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки Incoterms-2010.
11. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.
12. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструментов продвижения товаров и услуг отечественных производителей на внешних рынках.

13. Риски в коммерческой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.
14. Системы управления коммерческими рисками при ведении торговой деятельности.

МДК.01.02 Организация и осуществление продаж

Раздел 2. Организация и осуществление продаж

15. Понятие оптовой торговли, функции и особенности.
16. Основные понятия: технология торговли, технологические операции.
17. Виды оптовых торговых предприятий и их функции.
18. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые их потребности.
19. Технология складского товародвижения в торговле.
20. Розничная торговля: понятие, назначение, цели, задачи, виды.
21. Классификация розничных торговых сетей. Специализация и типизация магазинов.
22. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, виды, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах.
23. Торгово-технологический процесс на предприятиях розничной торговли: понятие, назначение, структура, содержание, их специфика в магазинах разных типов.
24. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной коммерции

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

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

25. Законодательство о контрактной системе. Состав субъектов закупок и их функции.
26. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС. Требования к участникам закупки.
27. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок.
28. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.
29. Планирование и нормирование в сфере закупок.
30. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.
31. Определение объекта закупки. Правила описания объекта закупки.
32. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.
33. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме.
34. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).
35. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта.
36. Обеспечение исполнения контракта.
37. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий.
38. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком.
39. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.
40. Аудит и контроль в сфере закупок. Способы осуществления контроля.
41. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков.
42. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.

43. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.
44. Осуществление закупок в коммерческих организациях. Контракты по закупкам в коммерческих организациях.
45. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.

Критерии оценки:

- 5 «отлично» - на вопрос дан верный и полный ответ;
- 4 «хорошо» - ответ на вопрос полный, но содержит некоторые неточности;
- 3 «удовлетворительно» - ответ на вопрос дан с помощью дополнительных вопросов;
- 2 «неудовлетворительно» - ответ на вопрос отсутствует.

Темы рефератов/докладов:

1. История развития коммерции и предпринимательства в России
2. Государственное регулирование торговой деятельности
3. Инфраструктура коммерческой деятельности.
4. Виды товарных запасов
5. Порядок проведения аукциона
6. Жизненный цикл товара.
7. Состояние спроса на потребительском рынке России
8. Ассортиментная политика.
9. Политика в области качества.
10. Ценовая политика
11. Требования к качеству торговых услуг
12. Новые виды упаковки.
13. Развитие торговли на современном этапе в России
14. Услуги розничной торговли в городе Москва (на примере конкретного магазина).
15. Зарубежный опыт утилизации и повторного использования упаковки
16. Классификация транспортной упаковки и ее назначение.
17. Организационно-правовые формы торговых организаций.

Критерии оценки докладов, сообщений, рефератов:

Оценка «отлично»:

- наличие четкого плана доклада;
- раскрытие в докладе актуальности проблемы;
- самостоятельность в подборе нормативных правовых актов;
- свободное изложение материала и четкие ответы на поставленные вопросы.

Оценка «хорошо»

- умение изложить сжато основные положения доклада;
- раскрытие в докладе актуальности проблемы;
- самостоятельность в подборе материала;
- свободное изложение материала и ответы на поставленные вопросы с несущественными, но быстро исправляемыми докладчиком ошибками.

Оценка «удовлетворительно»

- докладчик затрудняется обосновать актуальность темы и сжато изложить основные положения доклада;
- отсутствие в докладе эмпирических материалов;
- демонстрация обучающимся недостаточно полных знаний по теме доклада, отсутствие аргументации;
- неструктурированное изложение материала доклада, при ответе на вопросы студент допускает ошибки.

Оценка **«неудовлетворительно»**

- доклад не подготовлен.
- доклад подготовлен на основании устаревшего материала

Темы презентаций:

(Возможно групповая работа)

1. Особенности коммерческой деятельности организации.
2. Товарная биржа
3. Внешнеэкономические функции в составе экспортно-ориентированных предприятий.
4. Основные и вспомогательные внешнеторговые операции.
5. Основные разделы контракта купли-продажи, их содержание.
6. Современное состояние страхового рынка
7. Регистрация товарных знаков
8. Основные элементы упаковки.
9. Состояние и перспективы развития упаковочной промышленности.
10. Корпоративная культура, кодекс поведения персонала
11. Современный дизайн магазина.
12. Классификация товарных запасов.

Критерии оценки.

- оценка **отлично** – детерминирующая идея отражает глубокое понимание, содержание доклада соответствует теме; речь грамотна, используется профессиональная лексика; ответы на дополнительные вопросы позволяют судить о наличии уверенных знаний по теме доклада;
- оценка **хорошо** – основная идея содержательна, речь грамотна, используется преимущественно профессиональная лексика; ответы на дополнительные вопросы позволяют судить о наличии знаний по теме доклада;
- оценка **удовлетворительно** – идея ясна, но тема не раскрыта; профессиональная лексика используется эпизодически; ответы на дополнительные вопросы позволяют судить о поверхностных знаниях по теме доклада;
- оценка **неудовлетворительно** – основная идея поверхностна или отсутствует; профессиональная лексика не используется; ответы на дополнительные вопросы не даны.

Тематика курсовых работ (проектов) по МДК.01.01.

1. Исследование и систематизация открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции.
2. Оценка объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках.
3. Анализ требований внешнего рынка к товарной продукции организации и разработка рекомендаций ее омологации.
4. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.

5. Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках.
6. Оценка исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
7. Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору).
8. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель по выбору студента).
9. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
10. Инкотермс. Сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.
11. Анализ содержания отдельных контрактов.
12. Международная электронная торговля.
13. Проблемы и тенденции ведения электронной торговли в глобальной информационной сети «Интернет».
14. Коммерческая деятельность розничной торговой организации и ее эффективность.
15. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса.
16. Организация выбора поставщиков в торговой организации.
17. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров в предприятиях торговли.
18. Коммерческая деятельность по выбору поставщиков и заключению договоров на поставку товаров.
19. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.
20. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внешний рынок.
21. Совершенствование организации приемки товаров.
22. Развитие дополнительных услуг в коммерческой организации.
23. Систематизация информации о закупочной деятельности государственного заказчика.
24. Оценка предложенных котировочных заявок участников размещения государственных закупок.
25. Организация контроля над размещением государственных закупок.

Критерии оценки курсового проекта (работы):

Ориентировочными критериями для выставления отметки за курсовой проект могут являться:

- соблюдение сроков выполнения и сдачи курсового проекта;
- внешний вид и правильность оформления курсового проекта;
- обоснование актуальности курсового проекта;
- корректность формулировки характеристик исследования (проблемы, объекта, предмета и задачи);
- соответствие содержания работы, заявленной теме исследования;
- полнота раскрытия темы исследования;
- завершенность и полнота решения всех задач, поставленных перед исследованием;
- взаимосвязь теоретического и практического материала;
- наличие в тексте сносков и гиперссылок;
- наглядность и правильность оформления иллюстративного материала;
- наличие и качество приложений;
- правильность оформления списка литературы;
- глубина теоретического анализа, умение разобраться в основной проблеме заданной темы;

- связь работы с жизнью и умение делать выводы;
- качество введения и заключения;
- логичность и грамотность изложения материала, владение терминологией и стилем научного изложения.

В основе оценки курсового проекта работы лежит пятибалльная система.

Оценка **«отлично»** выставляется если:

- проанализирована основная и дополнительная литература по проблематике курсового проекта; суждения и выводы носят самостоятельный характер; структура проекта логична, материал излагается научно и доказательно; отмечается творческий подход к раскрытию темы курсового проекта.
- авторская позиция, проявляющаяся в сопоставлении уже известных подходов к решению проблемы; предложение собственных оригинальных решений.
- выводы содержат новые варианты решений поставленной проблемы;
- владение общенаучной и специальной терминологией; отсутствие стилистических, речевых и грамматических ошибок;
- подготовленность устного выступления, правильность ответов на вопросы.

Оценка **«хорошо»** выставляется если:

- проанализирована основная и дополнительная литература по проблематике курсового проекта, содержатся самостоятельные суждения и выводы, теоретически и опытно доказанные;
- структура проекта логична, материал излагается доказательно; в научном аппарате содержатся некоторые логические расхождения.
- выводы содержат как новые, так и уже существующие варианты решений поставленной проблемы.
- владение общенаучной и специальной медицинской терминологией; стилистические, речевые и грамматические ошибки присутствуют в незначительном количестве.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется если:

- проанализирована основная и дополнительная литература по проблематике курсового проекта, однако суждения и выводы не являются самостоятельными;
- имеются незначительные логические нарушения в структуре работы, материал излагается ненаучно и часто бездоказательно;
- содержатся существенные логические нарушения;
- актуальность слабо обосновывается во введении и не раскрывается в ходе всей работы.
- низкая степень самостоятельности. Отсутствует оригинальность выводов и предложений.
- слабое владение специальной терминологией; стилистические, речевые и грамматические ошибки.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется если:

- не проанализирована основная и дополнительная литература по проблематике курсового проекта, суждения и выводы отсутствуют; логика работы нарушена, материал излагается бездоказательно;
- актуальность работы не обосновывается;
- выводы не соответствуют содержанию работы;
- большое количество стилистических, речевых и грамматических ошибок.

Тестирование:

1. Товары подразделяются

- а) на группы, группы на классы, классы на виды
- б) на виды, виды на классы, классы на группы

2. Классы товаров разделяют:

- а) по сырьевому составу
- б) по срокам реализации
- в) по функциональному назначению

3. Ассортимент товаров имеет значение с точки зрения качества обслуживания населения:

- а) нет, так как качество обслуживания обеспечивает персонал
- б) да, так как ассортимент предоставляет свободу выбора товаров
- в) имеет в тех случаях, когда ассортимент является универсальным

4. Существует ли различие между понятиями «промышленный ассортимент» и «торговый ассортимент»

- а) в первом случае - это продукция (товар), вырабатываемая промышленным предприятием, во втором- это товар, продаваемый торговым предприятием
- б) принципиальных отличий нет, так как и в одном, и в другом случаях имеется в виду совокупность разных товаров
- в) различия состоят в цене товаров

5. Характеристиками ассортимента являются:

- а) спрос, предложение, цена
- б) эластичность, емкость
- в) широта, глубина, полнота

6. Доля отдельных товарных групп в общем объеме называется:

- а) структура ассортимента
- б) номенклатура продаваемых товаров
- в) часть товарного предложения

7. Спрос влияет на формирования ассортимента:

- а) да, спрос определяет ассортимент
- б) нет, так как спрос определяется уровнем доходов, а не количеством предложенного товара
- в) влияет, но только в предприятиях, занимающихся розничной продажей.

8. Ассортиментный перечень товаров –это

- а) перечень реализуемых товаров
- б) перечень закупаемых товаров
- в) та часть ассортимента товаров, которую коммерческое предприятие постоянно должно иметь в продаже

9. существует ли особенности формирования ассортимента в торговых предприятиях:

- а) нет, ассортимент везде формируется одинаково
- б) да, процессом формирования ассортимента в торговле присущи определенные особенности

10. Соотношение понятий «товарное предложение», «товарные ресурсы»

- а) самое широкое понятие - «товарные ресурсы», более узкое – «товарные ресурсы», самое конкретное- «товарные запасы»
- б) самое широкое понятие - «товарное предложение», более узкое – «товарные ресурсы», самое конкретное- «товарные экспертизы»
- в) самое широкое понятие - «товарное предложение», более узкое - «товарные запасы», самое конкретное-«товарные ресурсы»

11. Товарные запасы включают в состав товарных ресурсов:

- а) нет
- б) да, но только в торгующих коммерческих предприятиях
- в) да, наряду с поступлением товаров

12. Единицы, применяемые при измерении относительных товарных запасов;

- а) стоимостные единицы
- б) натуральные единицы
- в) дни товарооборота

13. Экономическое содержание товарооборачиваемости- это:

- а) кругооборот товаров в коммерческом предприятии
- б) скорость продажи товаров в коммерческом предприятии
- в) объем закупки товаров коммерческим предприятием

14. Связь между временем и скоростью товарного обращения

- а) время товарного обращения практически не зависит от его скорости
- б) с увеличением скорости товарного обращения увеличивается и его время
- в) с увеличением скорости товарного обращения и его время уменьшается

15. Завершающий этап исторического развития обменных отношений:

- А. коммерция
- Б. торговля
- В. натуральный обмен
- Г. разделение труда

16. Значение коммерческой деятельности:

- А. содействие производителям благ в обмене продуктами их труда
- Б. купля-продажа товаров и услуг
- В. посредничество
- Г. получение выгоды в результате коммерческой деятельности

17. Сферой коммерческой деятельности является:

- А. обращение
- Б. производство
- В. потребление
- Г. культура
- Д. искусство

18. Коммерция активно влияет на развитие:

- А. сбалансированности спроса и предложения
- Б. рыночных отношений
- В. налоговой системы
- Г. процессов производства и потребления

19. Коммерческая работа - это ...

- А. деятельность, направленная на получение прибыли
- Б. обмен товарами, с целью получения прибыли
- В. сфера товарного обращения
- Г. муниципальные издержки

20. Основная коммерческая операция, осуществляемая хозяйствующими субъектами – это ...

- А. купля-продажа товаров и услуг
- Б. транспортировка
- В. подготовка товаров к продаже
- Г. Обмен

21. Один из принципов коммерческой деятельности:

- А. соблюдение действующего законодательства
- Б. формирование хозяйственных отношений
- В. совершенствование механизма формирования спроса
- Г. финансовое обеспечение

22. Операции, включаемые в коммерческую работу в розничной торговле:

- А. формирование ассортимента товаров
- Б. сервисное обслуживание
- В. организация товароснабжения
- Г. Хранение

23. Коммерческие функции - это:

- А. информационное обеспечение
- Б. договорные обязательства
- В. сбыт товаров
- Г. сбор, обработка, хранение информации

24. Содержание коммерческой деятельности:

- А. закуп и сбыт товаров
- Б. предоставление дополнительных услуг
- В. найм рабочей силы
- Г. заключение коммерческих договоров
- Д. транспортировка и складирование
- Е. появление кредиторской задолженности

25. Товародвижение - процесс пространственного перемещения товаров из сферы производства в сферу:

- А. конечных потребителей
- Б. организации розничной торговли
- Г. организации оптовой торговли
- Д. кооперативной торговли

26. Доставка товаров в розничную торговую сеть:

- А. маятниковая
- Б. децентрализованная
- В. централизованная
- Г. Транзитная

27. Факторы, влияющие на процесс товародвижения:

- А. производственные
- Б. торговые
- В. транспортные
- Г. социальные
- Д. оптового и розничного звена

28. Основные факторы, влияющие на выбор поставщика:

- А. транспортные издержки
- Б. контроль за процессом движения товара
- В. сезонность производства и потребления
- Г. мощность торговой организации

29. Факторы, оказывающие влияние на торгово-технологический процесс:

- А. специализация магазина
- Б. применяемые методы продажи
- В. внутреннее устройство
- Г. формы материальной ответственности
- Д. материальное стимулирование работников

30. Этапы торгово-технологический процесса:

- А. разгрузка транспорта, приемка товаров
- Б. перемещение к местам хранения, хранение товаров
- В. подготовка к продаже, выкладка и продажа товаров
- Г. применяемые формы продажи товаров
- Д. основной и вспомогательный

31. Этапы торгово-технологический процесса:

- А. разгрузка транспорта, приемка товаров
- Б. перемещение к местам хранения, хранение товаров
- В. подготовка к продаже, выкладка и продажа товаров
- Г. применяемые формы продажи товаров
- Д. основной и вспомогательный

32. Факторы, влияющие на совершенствование процесса загрузки товаров:

- А. механизация погрузочно-разгрузочных работ
- Б. площадь магазина
- В. физико-химические свойства товаров
- Г. административно-бытовых помещений

33. Факторы, оказывающие влияние на сокращение сроков хранения товаров в магазинах:

- А. совершенствование товароснабжения
- Б. увеличение выпуска фасованных товаров
- В. применение тары-оборудования
- Г. создание оптимального режима хранения

34. Фасовка товара относится к технологическому процессу:

- А. основному вспомогательному
- Б. торгово-технологическому
- В. дополнительным услугам

35. По способу снятия показаний весы бывают:

- а. с местным способом
- б. с визуальным способом
- в. с электронным способом
- г. с документальным способом
- д. с дистанционным способом

36. К эксплуатационным требованиям, предъявляемым к весам, относятся:

- а. чувствительность
- б. надежность
- в. наглядность
- г. чувствительность
- д. максимальная скорость взвешивания

37. По месту использования мебель классифицируют:

- а. для торговых залов
- б. помещений для приемки
- в. для расчетов с покупателями
- г. помещений для кратковременного хранения
- д. помещений для подготовки товаров к продаже

38. Торговый инвентарь – это ...

- а. устройства для вскрытия тары и упаковки
- б. унифицированный товароноситель для подготовки товаров к продаже
- в. различные приспособления, приборы и инструменты, используемые в торгово-технологическом процессе

39. Способы охраны предприятия от краж:

- а. визуальное
- б. радиоэлектронные системы сигнализации
- в. военизированная охрана
- г. системы слежения
- д. системы сигнализации-оповещения

40. Какие виды торговли относятся к розничной?

- а) аукционная торговля, натуральный обмен

- б) продажа с использованием брокерских услуг
- в) стационарная, передвижная, посылочная

Критерии оценки:

- 5 «отлично» – задание выполнено на 81%-100%;
- 4 «хорошо» – задание выполнено на 61%-80%;
- 3 «удовлетворительно» – задание выполнено на 41%-60%;
- 2 «неудовлетворительно» - задание выполнено на 40% и менее

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

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

Практическое занятие. «Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности»

- 1. Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на рынке, формирование базы данных поставщиков на основе полученной информации.
- 2. Систематизация и анализ внешней конкурентной среды для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение полученной информации.

Практическое занятие. «Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг»

- 1. Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения
- 2. Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта
- 3. Расчет и оформление заказов на поставку товаров

Практическое занятие. «Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение»

Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.

Практическое занятие. «Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту»

- 1. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации
- 2. Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта

по МДК.01.02 Организация и осуществление продаж

Практическое занятие. «Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле»

- 1. Определение технико-экономических показателей работы склада
- 2. Документальное оформление приемки товаров по количеству

Практическое занятие. «Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле»

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.

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

Практическое занятие. «Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд»

Составление планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.

Практическое занятие. «Процедуры осуществления закупок»

1. Подготовка технического задания на закупку
2. Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.
3. Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).
4. Расчёт максимального размера обеспечения заявки для аукциона при разных условиях.

Практическое занятие. «Государственный и муниципальный контракт»

1. Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком
5. Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.

Практическое занятие. «Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок»

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

Практическое занятие. «Организация закупок в коммерческих организациях»

Определение ответственности за нарушение условий поставки по ФЗ-44.

Критерии оценки:

- 5 «отлично»** - работа выполнена полностью и правильно, даны ответы на все вопросы;
- 4 «хорошо»** - работа выполнена правильно с учетом 2-3 несущественных ошибок, даны ответы на все вопросы;
- 3 «удовлетворительно»** - работа выполнена правильно на 50% или допущена существенная ошибка, даны ответы не на все вопросы;
- 2 «неудовлетворительно»** - допущены две (и более) существенные ошибки в ходе работы, которые учащийся не может исправить даже по требованию, не даны ответы на вопросы.