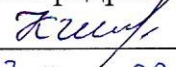


Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Лысьвенский филиал федерального государственного автономного образовательного
учреждения высшего образования
«Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

УТВЕРЖДАЮ

Доцент с исп. обязанностей
зав.кафедрой ОНД

 К.В. Кондратьева
« 27 » 02 2026 г

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

**для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной
аттестации обучающихся по профессиональному модулю**

Приложение к рабочей программе профессионального модуля

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

основной профессиональной образовательной программы
подготовки специалистов среднего звена
по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело

(базовая подготовка)

Лысьва, 2026

Оценочные материалы разработаны на основе:

- Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования, утверждённого приказом Министерства просвещения Российской Федерации «19» июля 2023 г. № 437 по специальности 38.02.08 *Торговое дело*
- Рабочая программа профессионального модуля ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности, утвержденного 27.02.2026 г.

Разработчик: преподаватель Стругова Л.А.

Оценочные материалы рассмотрены и одобрены на заседании предметной (цикловой) комиссии *Гуманитарных и социально-экономических дисциплин* (ПЦК ГСЭД) «03» 02 2026 г., протокол № 6

Председатель ПЦК ГСЭД



Л.А.Стругова

Коммерческий директор
АО «Лысьвенский завод
Эмалированной посуды»



Т.А. Янкевич

Начальник отдела по развитию
предпринимательства и торговли
администрации ЛМО



К.А. Аликина

1 ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

1 Область применения

ОМ предназначен для проверки результатов освоения профессионального модуля *ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности* по специальности СПО 38.02.08 *Торговое дело* в части овладения видом профессиональной деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности».

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен обладать предусмотренными ФГОС по специальности СПО 38.02.08 *Торговое дело* следующими общими и профессиональными компетенциями.

Перечень общих компетенций элементы, которых формируются в рамках ПМ:

Перечень общих компетенций элементы, которых формируются в рамках ПМ:

Код	Наименование общих компетенций
<i>ОК 1</i>	<i>Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам</i>
<i>ОК 02</i>	<i>Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности</i>
<i>ОК 03</i>	<i>Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях</i>
<i>ОК 04</i>	<i>Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде</i>
<i>ОК 05</i>	<i>Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста</i>
<i>ОК 07</i>	<i>Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях</i>
<i>ОК 09</i>	<i>Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках</i>

Перечень профессиональных компетенций элементы, которых формируются в рамках ПМ:

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
<i>ВД 1</i>	Организация и осуществление торговой деятельности
<i>ПК 1.1</i>	Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
<i>ПК 1.2.</i>	Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
<i>ПК 1.3</i>	Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий

ПК 1.4.	Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.
ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту
ПК 1.6.	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

В результате освоения профессионального модуля обучающийся должен:

<p>иметь практический опыт в :</p>	<p><i>поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации; подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков; подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках. оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок; установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий; составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов. формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; организации осуществления оплаты поставленного товара,</i></p>
---	--

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

проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;

обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;

анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;

создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;

составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;

обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.

применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;

осуществлять выбор поставщиков;

оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;

составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;

создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;

обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;

работать в единой информационной системе.

применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;

составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;

обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;

описывать объект закупки;

разрабатывать закупочную документацию;

работать в единой информационной системе;

взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;

анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;

формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;

проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).

классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;

разрабатывать тексты рекламной информации о 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.

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 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.

осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;

осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;

проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;

осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);

использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;

применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;

применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;

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 продаж в системе ЕГАИС;

применять электронный документооборот;

	<p>осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций;</p> <p>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;</p> <p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;</p> <p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p>
<p>знать:</p>	<p>методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;</p> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p> <p>правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</p> <p>структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;</p> <p>поиска и методов отбора поставщиков;</p> <p>методов и инструментов работы с базами больших данных;</p> <p>требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации,</p> <p>схем электронного документооборота.</p> <p>законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;</p> <p>особенностей составления закупочной документации;</p> <p>методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</p> <p>основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;</p> <p>нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;</p> <p>международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;</p> <p>международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;</p> <p>стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;</p> <p>методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</p> <p>методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;</p>

основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;
документооборота внешнеторговых сделок;
условий внешнеторгового контракта;
норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
правил оформления документации по внешнеторговому контракту;
порядка документооборота в организации;
основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
видов торговых структур;
форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли;
инфраструктуры потребительского рынка;
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

1 МЕТОДЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОЦЕНИВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МОДУЛЯ

Таблица 1 – Методы и формы контроля и оценивания элементов профессионального модуля

Элемент профессионального модуля	Методы и формы контроля и оценивания		
	Текущий контроль	Рубежный контроль	Промежуточная аттестация
МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ	Тестирование Защита отчетов по практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным занятиям Экспертная оценка домашней контрольной работы	Очная форма: Дифференцированный зачет (2 семестр) Заочная форма: Дифференцированный зачет (5 семестр)
МДК 01.02 Организация и осуществление продаж	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ	Тестирование Контрольная работ Защита отчетов по практическим занятиям Экспертная оценка домашней контрольной работы	Очная форма: Экзамен МДК 01.02 (3 семестр) Заочная форма: Экзамен МДК 01.02 (5 семестр)
МДК 01.03, Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по	Тестирование Контрольная работ Защита отчетов по практическим занятиям Экспертная оценка домашней контрольной работы	Очная форма: Дифференцированный зачет (3 семестр) Заочная форма: Дифференцированный зачет (5 семестр)

	результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ		
УП 01.01 Учебная практика*	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ на учебной практике Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной практики	-	Очная форма: Дифференцированный зачет (3 семестр) Заочная форма: Дифференцированный зачет (5 семестр)
ПП 01.01 Производственная практика (по профилю специальности) *	Экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ на производственной практике (по профилю специальности) Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения производственной практики (по профилю специальности)	-	Очная форма: Дифференцированный зачет Заочная форма: Дифференцированный зачет
ПМ.01 ЭК Экзамен по модулю	-	Другие формы контроля по МДК Дифференцированный зачет по МДК Экзамен по МДК Дифференцированный зачет по учебной практике Дифференцированный зачет по производственной практике (по профилю специальности)	Экзамен по модулю

* *ОМ Учебной практики и Производственной практики (по профилю специальности) приведены отдельными документами*

Текущий контроль

Текущий контроль усвоения материала проводится в форме устного опроса обучающихся по темам МДК.

Наблюдение и оценка результатов практических занятий

Типовые темы практических занятий приведены в РП ПМ. Комплект заданий на практические занятия приведены в МУ по ПЗ по МДК.

Защита отчетов по практическим занятиям проводится индивидуально каждым обучающимся в форме собеседования.

Наблюдение и оценка результатов лабораторных работ

Типовые темы лабораторных занятий приведены в РП ПМ. Комплект заданий на практические занятия приведены в МУ по ЛЗ по МДК.

Защита отчетов по лабораторным работам проводится индивидуально каждым обучающимся в форме собеседования.

Экспертная оценка результатов самостоятельной работы

Задания для самостоятельной работы приведены в МУ по СРС по МДК.

Качественная оценка определения научного кругозора, степенью овладения методами теоретического исследования и развития самостоятельности мышления обучающегося.

Способом проверки качества организации самостоятельной работы обучающихся является контроль:

- корректирующий (может осуществляться во время индивидуальных консультаций по поводу выполнения формы самостоятельной работы);
- констатирующий (по результатам выполнения специальных форм самостоятельной работы);
- самоконтроль (осуществляется самим обучающимся);
- текущий (в ходе выполнения различных форм самостоятельной работы, установленных рабочей программой);
- промежуточный (оценка результата обучения как итога выполнения обучающимся всех форм самостоятельной работы).

Экспертная оценка домашней контрольной работы

Задания контрольных работ и требования к их выполнению приведены в МУ по СРС по МДК.

Выполненная контрольная работа сдается в деканат в установленные сроки. Результаты домашней контрольной работы учитываются при промежуточной аттестации. При необходимости возможно собеседование с преподавателем по теме контрольной работы.

Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения профессионального модуля (ПМ)

Интегральная качественная оценка освоения профессионального модуля, включая междисциплинарные курсы, учитываемая при промежуточной аттестации. Осуществляется как наблюдение за процессом деятельности обучающегося в режиме реального времени.

Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной и/ или производственной практики (по профилю специальности)

Интегральная качественная оценка освоения учебной и/или производственной практики (по профилю специальности), учитываемая при промежуточной аттестации по учебной практике и/или производственной практике (по профилю специальности). Осуществляется как наблюдение за процессом деятельности обучающегося в режиме реального времени.

Рубежный контроль

Рубежный контроль для комплексного оценивания усвоенных знаний, усвоенных умений проводится в форме тестирования, защиты отчетов по практическим и лабораторным занятиям, выполнения домашних контрольных работ после изучения тем и разделов МДК.

2 КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ТЕКУЩЕГО И РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ

Критерии оценки устного ответа

Критерии оценки устного ответа

Критерии оценки	Оценка
обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка	Отлично
обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого	Хорошо
обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого	Удовлетворительно
обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом	Неудовлетворительно

Критерии оценки практических и лабораторных занятий

1 активность работы на практическом и лабораторном занятиях (выполнение всех заданий, предложенных преподавателем);

2 правильность ответов на вопросы (верное, четкое и достаточно глубокое изложение понятий, идей, и т.д.);

3 полнота и одновременно лаконичность ответа (ответ должен отражать основные теории и концепции по раскрываемому вопросу, содержать их критический анализ и сопоставление);

4 умение формулировать собственную точку зрения, грамотно аргументировать свою позицию по раскрываемому вопросу;

5 культура речи (материал должен быть изложен хорошим профессиональным языком, с грамотным использованием соответствующей системы понятий и терминов)

Критерии оценки практического задания

Критерии оценки	Оценка
<ul style="list-style-type: none"> – практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя – показан высокий уровень знания изученного материала по заданной теме – проявлен творческий подход – умение глубоко анализировать проблему и делать обобщающие практико-ориентированные выводы – работа выполнена без ошибок и недочетов или допущено не более одного недочета 	Отлично
<ul style="list-style-type: none"> – практическое задание выполнено в установленный срок с использованием рекомендаций преподавателя – показан хороший уровень владения изученным материалом по заданной теме – работа выполнена полностью, но допущено в ней: <ul style="list-style-type: none"> а) не более одной негрубой ошибки и одного недочета б) или не более двух недочетов 	Хорошо
<ul style="list-style-type: none"> – практическое задание выполнено в установленный срок с частичным использованием рекомендаций преподавателя – продемонстрированы минимальные знания по основным темам изученного материала – выполнено не менее половины работы или допущены в ней: <ul style="list-style-type: none"> а) не более двух грубых ошибок; б) не более одной грубой ошибки и одного недочета; в) не более двух-трех негрубых ошибок; г) одна негрубая ошибка и три недочета; д) при отсутствии ошибок, 4-5 недочетов 	Удовлетворительно
<ul style="list-style-type: none"> – число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «удовлетворительно» или если правильно выполнено менее половины задания – если обучающийся не приступал к выполнению задания или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий 	Неудовлетворительн о

Критерии оценки лабораторного задания

Критерии оценки	Оценка
<ul style="list-style-type: none"> – работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности проведения опытов и измерений; все опыты проведены в условиях и режимах, обеспечивающих получение правильных результатов и выводов; соблюдены требования правил безопасности труда; в отчете правильно и аккуратно выполнены все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления; правильно выполнен анализ погрешностей 	Отлично
<ul style="list-style-type: none"> – работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности проведения опытов и измерений; все опыты проведены в условиях и режимах, обеспечивающих получение правильных результатов и выводов; соблюдены требования правил безопасности труда; в отчете правильно и аккуратно выполнены все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления; правильно выполнен анализ погрешностей 	Хорошо

Допущено два - три недочета или не более одной негрубой ошибки и одного недочёта	
– работа выполнена не полностью, но объем выполненной части позволяет получить правильные результаты и выводы, если в ходе проведения опыта и измерений были допущены ошибки.	Удовлетворительно
Работа выполнена не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов, если опыты, измерения, вычисления, наблюдения производились неправильно	Неудовлетворительно

Критерии оценивания домашней контрольной работы

Критерии оценки	Оценка
– Контрольная работа выполнена без ошибок и недочетов или допущено не более одного недочета	Отлично
– Контрольная работа выполнена полностью, но допущено не более одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух недочетов	Хорошо
– Контрольная работа выполнена правильно не менее половины работы или допущено не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочетов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов, плохое знание текста произведения, допущено искажение фактов	Удовлетворительно
– допущено число ошибок и недочетов, превосходящее норму, при которой может быть выставлена оценка «3», или если правильно выполнено менее половины работы	Неудовлетворительно

Критерии оценки тестов

Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
100 - 86	85 - 70	69 - 51	50 и менее

Критерии результатов самостоятельной работы

При экспертной оценке результатов самостоятельной работы учитываются такие критерии:

- Глубина освоения знаний
- Источники информации
- Качество выполнения работы
- Самостоятельность изложения
- Творчество и личный вклад
- Соблюдение правил оформления

Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения профессионального модуля (ПМ)

Интегральная качественная оценка освоения профессионального модуля, включая междисциплинарные курсы, учитываемая при промежуточной аттестации.

Экспертное наблюдение и оценка при выполнении работ на учебной и/или производственной практике (по профилю специальности)

Учебная практика направлена на формирование у обучающихся практических профессиональных умений, приобретение первоначального практического опыта в рамках модулей по основным видам профессиональной деятельности.

Производственная практика (по профилю специальности) направлена на приобретение опыта самостоятельной профессиональной деятельности в рамках модулей по основным видам профессиональной деятельности.

Текущий контроль результатов прохождения учебной и/или производственной (по профилю специальности) практики в соответствии с рабочей программой практики происходит при использовании следующих обязательных форм контроля:

- - ежедневный контроль посещаемости практики;
- - наблюдение за выполнением видов работ на практике;
- - контроль качества выполнения видов работ на практике
- - контроль за ведением дневника практики,
- - контроль сбора материала для отчета по практике в соответствии с заданием на практику.

Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения учебной и/ или производственной практики (по профилю специальности)

Интегральная качественная оценка освоения учебной и/или производственной практики (по профилю специальности), учитываемая при промежуточной аттестации по учебной и/или производственной практике, профессиональному модулю

3 КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Профессиональный модуль ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности изучается в течение 2 семестров.

Формами контроля промежуточной аттестации являются:

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

– Дифференцированный зачет - 5 семестр;

2 МДК 01.02 Организация и осуществление продаж

- экзамен - 5 семестр;

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

- Дифференцированный зачет - 5 семестр;

4 Учебная практика:

– дифференцированный зачет -5 семестр;

5 Производственная практика (по профилю специальности):

– дифференцированный зачет -5 семестр;

6 Экзамен по модулю

5 семестр;

Критерии оценивания контрольной работы

Критерии оценки	Оценка
– Контрольная работа выполнена без ошибок и недочетов или допущено не более одного недочета	Отлично
– Контрольная работа выполнена полностью, но допущено не более одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух недочетов	Хорошо
– Контрольная работа выполнена правильно не менее половины работы или допущено не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочетов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов, плохое знание текста произведения, допущено искажение	Удовлетворительно

фактов	
– допущено число ошибок и недочетов, превосходящее норму, при которой может быть выставлена оценка «3», или если правильно выполнено менее половины работы	Неудовлетворительн о

Критерии оценивания дифференцированного зачета (МДК)

Критерии оценки	Оценка
<p>Всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного программного материала, самостоятельно выполненные все предусмотренные программой задания, глубоко усвоенные основная и дополнительная литература, рекомендованная программой, активная работа на практических занятиях</p> <p>Обучающийся разбирается в основных научных концепциях по изучаемой учебной дисциплине, проявляет творческие способности и научный подход в понимании и изложении учебного программного материала</p> <p>Ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично</p>	Отлично
<p>Достаточно полное знание учебно-программного материала</p> <p>Обучающийся не допускает в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнил все предусмотренные программой задания, усвоил основную литературу, рекомендованную программой, активно работал на практических занятиях, показал систематический характер знаний по учебной дисциплине, достаточный для дальнейшей учёбы, а также способность к их самостоятельному пополнению</p>	Хорошо
<p>Обучающийся показал знание основного учебно-программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, не отличался активностью на практических занятиях, самостоятельно выполнил основные предусмотренные программой задания, однако допустил погрешности при их выполнении и в ответе на дифференцированном зачёте, но обладает необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя наиболее существенных погрешностей</p>	Удовлетворительно
<p>Обучающийся обнаруживает пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебно-программного материала, не выполнил самостоятельно предусмотренные программой основные задания, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не отработал основные практические занятия, допускает существенные ошибки при ответе и не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей учебной дисциплине</p>	Неудовлетворительно

Критерии оценивания экзамена (МДК)

Критерии оценки	Оценка
<p>Всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного программного материала, самостоятельно выполненные все предусмотренные программой задания, глубоко усвоенные основная и дополнительная литература, рекомендованная программой, активная работа на практических (лабораторных) занятиях.</p> <p>Обучающийся разбирается в основных научных концепциях по изучаемой учебной дисциплине, проявивший творческие способности и научный подход в понимании и изложении учебного</p>	Отлично

<p>программного материала. Ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично</p>	
<p>Достаточно полное знание учебно-программного материала. Обучающийся не допускает в ответе существенных неточностей, самостоятельно выполнивший все предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой, активно работавший на практических (лабораторных) занятиях, показавший систематический характер знаний по учебной дисциплине, достаточный для дальнейшей учебы, а также способность к их самостоятельному пополнению</p>	Хорошо
<p>Обучающийся показал знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, не отличавшийся активностью на практических (лабораторных) занятиях, самостоятельно выполнивший основные предусмотренные программой задания, однако допустивший погрешности при их выполнении и в ответе на экзамене, но обладающий необходимыми знаниями для устранения под руководством преподавателя наиболее существенных погрешностей</p>	Удовлетворительно
<p>обучающийся обнаруживает пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебно - программного материала, не выполнивший самостоятельно предусмотренные программой основные задания, допустивший принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не отработавший основные практические (лабораторные) занятия, допускающий существенные ошибки при ответе, и который не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей учебной дисциплине</p>	Неудовлетворительно

Критерии оценивания дифференцированного зачета учебной и/или производственной практики (по профилю специальности)

Оценка качества прохождения учебной и/или производственной (по профилю специальности) практики происходит по следующим показателям:

- оценка в аттестационном листе уровня освоения профессиональных и общих компетенций при выполнении работ на практике;
- защита отчета по практике

Оценка выставляется по 4-х балльной шкале.

Критерии оценивания результатов практики (дифференцированный зачет)

Критерии оценки	Оценка
<p>Комплект документов полный, все документы подписаны и заверены должным образом. Цель практики выполнена полностью или сверх того: полноценно отработаны и применены на практике три и более профессиональные компетенции (представлены многочисленные примеры и результаты деятельности). Замечания от организации (базы практики) отсутствуют, а работа обучающегося оценена на «отлично».</p> <p>Обучающийся аргументированно и убедительно прокомментировал отчет по практике.</p> <p>Отчет по практике представлен в срок, оформлен в соответствии с требованиями ГОСТ «ГОСТ 7.32-2017. Межгосударственный стандарт. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Отчет о научно-исследовательской работе. Структура и правила оформления», что свидетельствует о полной сформированности у обучающихся надлежащих компетенции</p>	Отлично
<p>Комплект документов полный, но некоторые документы не подписаны или заверены недолжным образом. Цель практики выполнена почти полностью: частично отработаны и применены на практике три и менее профессиональные компетенции (кратко представлены некоторые примеры и результаты деятельности). Незначительные замечания от представителей организации (базы практики), а работа обучающегося оценена на «хорошо».</p> <p>Обучающийся убедительно и уверенно прокомментировал отчет по практике. Отчет по практике представлен в срок, однако имеются несущественные замечания в оформлении отчета, что свидетельствует о сформированности у обучающегося неявно выраженных надлежащих компетенций</p>	Хорошо
<p>Комплект документов полный, но некоторые документы не подписаны или заверены недолжным образом. Цель практики выполнена частично: недостаточно отработаны и применены на практике три и менее профессиональные компетенции (кратко представлены некоторые примеры и результаты деятельности). Высказаны критические замечания от представителей организации (базы практики), а работа обучающегося оценена на «удовлетворительно».</p> <p>Обучающийся отвечал неполно, неуверенно прокомментировал отчет по практике. Отчет по практике представлен в срок, однако имеются существенные замечания по оформлению отчета, что свидетельствует о недостаточной сформированности у обучающегося надлежащих компетенций</p>	Удовлетворительно
<p>Комплект документов неполный. Цель практики выполнена эпизодически: не отработаны или некачественно применены на практике профессиональные компетенции (примеры и результаты деятельности отсутствуют). Высказаны серьезные замечания от представителей организации (базы практики), а работа обучающегося оценена на «неудовлетворительно». Обучающийся удовлетворительно не ответил на вопросы на экзамене. Отчет по практике представлен в срок, однако является неполным и не</p>	Неудовлетворительно

соответствует стандарту подготовки, что свидетельствует о несформированности у обучающегося надлежащих компетенций. Обучающийся практику не прошел по неуважительной причине. Обучающийся не представил отчётных документов	
---	--

Критерии оценивания экзамена по модулю

Экзамен по модулю представляет собой форму независимой оценки результатов обучения с участием работодателей и проводится по завершении изучения учебной программы профессионального модуля.

Экзамен по модулю проверяет готовность обучающегося к выполнению указанного вида профессиональной деятельности и сформированности у него компетенций. При проведении экзамена по модулю экзаменационная комиссия выносит решение о готовности обучающегося к выполнению определенного вида профессиональной деятельности: «вид профессиональной деятельности освоен»/ «не освоен».

В экзаменационной ведомости по профессиональному модулю фиксируется решение: «вид профессиональной деятельности освоен с оценкой в баллах: 5 (отлично), 4 (хорошо), 3 (удовлетворительно)»/ «не освоен»

Условием положительной аттестации «вид профессиональной деятельности освоен» является положительная оценка освоения всех профессиональных компетенций. При отрицательном заключении хотя бы по одной из профессиональных компетенций принимается решение «вид профессиональной деятельности не освоен».

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

Методы, критерии оценивания и условия проведения экзамена по модулю определяются индивидуально для каждого профессионального модуля.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Лысьвенский филиал федерального государственного автономного образовательного
учреждения высшего образования
«Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

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

основной профессиональной образовательной программы
подготовки специалистов среднего звена
по специальности СПО 38.02.08 *Торговое дело*
(базовая подготовка)

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В результате изучения *МДК 01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках* обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции, а также личностные результаты.

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, личностных результатов, формируемых в рамках ПМ	Основные показатели оценки результата
<i>ПК 1.1</i>	<ul style="list-style-type: none">– 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
<i>ПК 1.2.</i>	выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию
<i>ПК 1.4.</i>	<ul style="list-style-type: none">– 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.
<i>ПК 1.5.</i>	<ul style="list-style-type: none">– осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;– проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению

	<p>обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <ul style="list-style-type: none"> – проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; <p>осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу.</p>
<i>ПК 1.6.</i>	<ul style="list-style-type: none"> – 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; <p>соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций</p>
ОК 01	<p>обоснованность планирования учебной и профессиональной деятельности;</p> <p>соответствие результата выполнения профессиональных задач эталону (стандартам, образцам, алгоритму, условиям, требованиям или ожидаемому результату);</p> <p>степень точности выполнения поставленных задач.</p>
ОК 02	<p>Полнота охвата информационных источников;</p> <p>скорость нахождения и достоверность информации;</p> <p>обновляемость и пополняемость знаний, влияющих на результаты учебной и производственной деятельности.</p>
ОК 04	<p>Осознание своей ответственности за результат коллективной, командной деятельности, готовности к сотрудничеству, использованию опыта коллег;</p> <p>отсутствие негативных отзывы со стороны коллег и руководства.</p>
ОК 05	<p>Демонстрация навыков грамотно общения и оформление документации на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста</p>
ОК 09	<p>Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы;</p> <p>составлять необходимую документацию на государственном и иностранном языках</p>

1 МЕТОДЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОЦЕНИВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

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

1 Для текущего и рубежного контроля освоения дисциплинарных компетенций используются следующие методы:

- Устный опрос
- Наблюдение и оценка результатов практических занятий
- Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий
- Экспертная оценка результатов самостоятельной работы
- Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в

процессе освоения ПМ

2 Формой контроля промежуточной аттестации междисциплинарного курса являются: в очной форме обучения **дифференцированный зачет** (3 семестр), в заочной форме **дифференцированный зачет** (5 семестр), которые проводятся в сроки, установленные учебным планом и определяемые календарным учебным графиком образовательного процесса.

Таблица 1 – Методы и формы контроля и оценивания элементов междисциплинарного курса *МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках*

Элемент учебной дисциплины	Методы и формы контроля и оценивания		
	Текущий контроль	Рубежный контроль	Промежуточная аттестация
Раздел 1. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках			
Тема 1.1 Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью	Тестирование Защита отчетов по практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным Экспертная оценка домашней контрольной работы	<i>Дифференцированный зачет (5 семестр)</i>

	обучающегося в процессе освоения ПМ		
Тема 1.2 Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ	Тестирование Защита отчетов по практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным занятиям Экспертная оценка домашней контрольной работы	
Тема 1.3 Заключение внешнеэкономического контракта и его документальное сопровождение	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ	Тестирование Защита отчетов по практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным занятиям Экспертная оценка домашней контрольной работы	
Тема 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеэкономическому контракту	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий	Тестирование Защита отчетов по практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным занятиям Экспертная оценка домашней	

	Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ	контрольной работы	
Форма контроля			<i>Дифференцированный зачет</i>

2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ ПРИ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

В результате промежуточной аттестации междисциплинарного курса *МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках* осуществляется комплексная проверка следующих умений, знаний:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Показатели оценки результатов
Уметь:	
- пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;	Умеет пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
– анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;	Умеет анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
– анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;	Умеет анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
– осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта	Уметь осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта
Знать:	
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота	Знать требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота
- законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;	Знать законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- основные технические характеристики, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;	Знать основные технические характеристики, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;

3 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО И РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ

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

Задания для оценки освоения Раздела 1

Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

Обучающийся должен

знать:

- цели, задачи и функции торгово-сбытовой деятельности предприятия, её место в общей системе управления организацией;
- структуру и инфраструктуру внутреннего и внешнего рынков, их конъюнктурообразующие факторы;
- основные виды каналов сбыта (прямые, косвенные, смешанные), критерии их выбора и построения;
- документальное оформление торговых операций: товаросопроводительные, транспортные, складские, товарные (сертификаты, декларации соответствия) документы, паспорт сделки (уникальный номер контракта), статистическая отчётность;
- методы анализа эффективности каналов сбыта, контроля логистических затрат и сбытовых издержек;

уметь:

- проводить анализ конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков конкретных товаров/услуг с использованием вторичных и первичных источников информации;
- сегментировать рынок, определять целевые сегменты и позиционировать товар с учётом специфики региона и канала сбыта;
- выбирать оптимальные каналы сбыта и выстраивать систему товародвижения с учётом характеристик товара, логистических возможностей и рыночных условий;
- рассчитывать экономические показатели каналов распределения: затраты на единицу продукции, маржинальную прибыль, рентабельность продаж в канале;
- оформлять коммерческие документы для внутренних поставок (договор купли-продажи, спецификация, товарная накладная, счёт-фактура, акт приёма-передачи);

Типовые вопросы для устного опроса

Темы 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. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.
3. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.
4. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия
5. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре.
6. Методы изучения и прогнозирования спроса.

Типовой тест

Тема 1.1 Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности

1. Что понимается под информационным обеспечением торгово-сбытовой деятельности? Какие основные функции оно выполняет?

2. Назовите виды маркетинговой информации, используемой в сбыте. Приведите по одному примеру источника для каждого вида.

3. Опишите роль CRM-системы в управлении взаимоотношениями с клиентами. Какие ключевые модули обычно включает CRM-платформа?

4. Что такое «воронка продаж»? Как её анализ способствует информационному обеспечению и корректировке сбытовой тактики?

5. Перечислите не менее пяти показателей эффективности каналов сбыта и кратко объясните, как они рассчитываются.

6. Какие источники внешней информации применяются для анализа зарубежного рынка? Приведите конкретные примеры баз данных или онлайн-ресурсов.

7. В чём состоит различие между первичной и вторичной информацией? Опишите один метод сбора первичной информации о поведении потребителей.

8. Каким образом данные таможенной статистики могут использоваться для информационного обеспечения внешнеторговых продаж? Какие показатели извлекают из этих данных?

9. Что такое ABC-анализ и XYZ-анализ в контексте управления сбытовыми запасами? Какую информацию для принятия решений они дают?

10. Какие современные цифровые инструменты (помимо CRM) применяются для мониторинга цен конкурентов и анализа спроса на внешнем рынке? Назовите не менее трёх и кратко охарактеризуйте их возможности.

11. Какие риски для предприятия несёт использование недостоверной или несвоевременной информации в сбытовой деятельности? Приведите реальные примеры последствий.

12. Какая система предназначена для автоматизации взаимодействия с клиентами и управления продажами?

- а) ERP
- б) CRM
- в) SCM
- г) HRM

13. Какой из перечисленных источников является примером вторичной маркетинговой информации?

- а) Результаты опроса покупателей в торговом зале
- б) Данные глубинного интервью с дистрибьютором
- в) Официальный статистический отчёт Росстата о розничном товарообороте
- г) Материалы фокус-группы, проведённой компанией

14. Что из перечисленного НЕ относится к показателям эффективности каналов сбыта?

- а) Коэффициент оборачиваемости товарных запасов в канале
- б) Доля рынка, занятая через данный канал
- в) Количество новых клиентов, привлечённых через канал

г) Температура воздуха в складском помещении

15. Для поиска информации о зарубежных импортёрах и анализа мировых товарных потоков наиболее целесообразно использовать:

- а) Внутреннюю отчётность отдела продаж
- б) Социальные сети
- в) Базу данных UN Comtrade или Trade Map
- г) Гостевую книгу сайта компании

Типовые вопросы для устного опроса

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

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

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

3. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.

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

5. Документальное подтверждение исполнения договоров.

6. Организация претензионной работы.

Типовой тест

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

1. Дайте определение понятию «хозяйственные связи» в торгово-сбытовой деятельности. Какие виды хозяйственных связей по составу участников и длительности вам известны?

2. Какой документ является официальным предложением заключить договор на определённых условиях, направляемым одной стороной другой?

- а) Счёт-фактура
- б) Оферта
- в) Рекламация
- г) Спецификация

3. Перечислите основные этапы установления хозяйственных связей между продавцом и покупателем (от поиска контрагента до исполнения договора).

4. Какие критерии являются ключевыми при выборе поставщика товаров? Назовите не менее пяти и объясните, почему они важны.

5. Какой вид договора преимущественно регулирует отношения по регулярной передаче товаров от поставщика покупателю для использования в предпринимательской деятельности?

- а) Договор розничной купли-продажи
- б) Договор мены
- в) Договор поставки
- г) Договор дарения

6. Что такое «протокол разногласий» и в каких случаях он составляется? Опишите его роль в процессе заключения договора.

7. Что из перечисленного НЕ является обязательным реквизитом договора поставки согласно ГК РФ?

- а) Предмет договора (наименование и количество товара)
- б) Срок поставки
- в) Цена товара
- г) Нотариальное удостоверение сделки

8. Охарактеризуйте специфику установления хозяйственных связей с иностранным партнёром. Какие дополнительные проверки и процедуры необходимо выполнить по сравнению с работой на внутреннем рынке?

9. Какие источники информации можно использовать для проверки благонадёжности потенциального поставщика или посредника как на внутреннем, так и на внешнем рынке?

10. На каком этапе переговорного процесса наиболее уместно проведение due diligence (комплексной проверки) иностранного контрагента?

- а) После подписания контракта
- б) На этапе преддоговорной подготовки, до подписания
- в) После первой отгрузки товара
- г) Только при возникновении судебного спора

11. Прямые и косвенные хозяйственные связи: раскройте сущность и приведите по одному примеру их реализации при сбыте товаров. В чём преимущества и недостатки каждого вида?

12. Что понимают под «коммерческим предложением» (офертой) при установлении связей с покупателями? Какие обязательные элементы оно должно содержать, чтобы считаться юридически значимым?

13. Каким образом оценивают эффективность сложившихся хозяйственных связей с поставщиками и потребителями? Назовите минимум три показателя и объясните их расчёт.

14. Раскройте роль агентского договора и договора комиссии в организации сбыта. Чем принципиально отличаются обязательства агента и комиссионера перед принципалом/комитентом?

15. Опишите документальное оформление приёмки товара по количеству и качеству в рамках договора поставки. Какие документы при этом оформляются и в какие сроки?

Типовые вопросы для устного опроса

Теме 1.3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное

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

Типовой тест

Тема 1. 3 Заключение внешнеторгового контракта и его документальное

1. Что такое внешнеторговый контракт? Перечислите основные разделы (статьи) контракта и кратко поясните их назначение.

2. Какое условие Incoterms 2020 предполагает, что продавец выполняет все таможенные формальности для вывоза и доставляет товар на борт судна, указанного покупателем?

- а) EXW
- б) CIF
- в) FOB
- г) DAP

3. Раскройте значение базисных условий поставки Incoterms. Какие группы терминов выделены в Incoterms 2020? Приведите по одному примеру термина из каждой группы.

4. Опишите принципиальные отличия товаросопроводительных документов от товарораспорядительных. Приведите по два примера каждого вида.

5. Какой из перечисленных документов является товарораспорядительным?

- а) Упаковочный лист
- б) Коносамент
- в) Сертификат происхождения
- г) Коммерческий инвойс (счёт-фактура)

6. Каково назначение счёт-фактуры (инвойса) во внешнеторговой сделке? Какие виды инвойсов вам известны и в чём их различия?

7. Перечислите факторы, которые необходимо учитывать при выборе базисного условия поставки для конкретного внешнеторгового контракта (не менее четырёх). Поясните влияние двух из них на распределение затрат и рисков.

8. Какой документ обычно направляется продавцом иностранному покупателю для подтверждения намерений и запроса предоплаты?

- а) Коммерческий инвойс (окончательный)
- б) Проформа-инвойс
- в) Транспортная накладная CMR
- г) Сертификат качества

9. Как правильно сформулировать статью «Предмет контракта», чтобы избежать споров при таможенном оформлении и расхождений с товаросопроводительными документами? Приведите пример корректной формулировки.

10. Какими методами разрабатывается рекламная информация для внешних рынков с учётом культурных, языковых и правовых особенностей? Приведите конкретный пример адаптации рекламного обращения для двух разных стран.

11. Какой инструмент продвижения считается наиболее эффективным для установления прямых деловых контактов между российскими производителями и зарубежными покупателями на промышленных рынках?

- а) Массовая телевизионная реклама
- б) Участие в международной отраслевой выставке
- в) Раздача листовок на улицах
- г) Автоматический обзвон по случайной базе

12. Назовите не менее пяти инструментов продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках. Кратко охарактеризуйте суть каждого из них.

13. Какие виды страхования грузов обычно предусматриваются во внешнеторговых контрактах в зависимости от применяемого базиса поставки Incoterms, и каким образом это отражается в документообороте (страховой полис, сертификат)?

14. Раскройте сущность форс-мажорной оговорки во внешнеторговом контракте. Какие обстоятельства она, как правило, покрывает? Приведите не менее трёх примеров таких обстоятельств.

15. Опишите порядок работы с рекламациями по качеству и количеству товара при внешнеторговой поставке. Какие документы должны быть обязательно оформлены стороной, предъявляющей претензию?

Типовые вопросы для устного опроса

Теме 1.4 Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

1. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.
2. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.
3. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации

Типовой тест

Тема 1.4 Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

1. Что понимается под контролем исполнения обязательств по внешнеторговому контракту? Какие основные виды контроля осуществляются на стадиях исполнения контракта (предотгрузочный, в процессе поставки, постотгрузочный)?

2. Какой из перечисленных документов обычно служит первичным подтверждением готовности товара к отгрузке и основанием для выставления окончательного счёта?

- а) Транспортная накладная
- б) Коносамент
- в) Извещение о готовности товара к отгрузке (Shipping Advice)
- г) Сертификат качества

3. Перечислите не менее пяти показателей, с помощью которых можно оценить исполнение поставщиком обязательств по внешнеторговому контракту. Поясните, как рассчитывается хотя бы один из них.

4. Какое условие Инкотермс предполагает, что продавец несёт максимальные обязательства, включая таможенную очистку для ввоза и доставку до места назначения?

- а) FOB
- б) CIF
- в) EXW
- г) DDP

5. Дайте определение коммерческого риска в торговой деятельности. В чём отличие коммерческого риска от политического? Приведите по одному примеру каждого.

6. Опишите классификацию рисков в зависимости от источника возникновения (внутренние и внешние). Назовите основные подвиды внешних рисков при экспорте.

7. Какой метод управления риском предполагает полный отказ от совершения рискованной сделки или выход на менее рискованный рынок?

- а) Лимитирование
- б) Диверсификация
- в) Избегание (уклонение)
- г) Страхование

8. Какие инструменты валютного контроля применяются для минимизации риска непоступления валютной выручки по экспортному контракту? Раскройте механизм действия аккредитива как метода снижения кредитного риска.

9. Что такое хеджирование валютного риска? Приведите пример использования форвардного контракта для фиксации курса при планировании экспортной выручки.

10. Какое из перечисленных обстоятельств НЕ является основанием для освобождения от ответственности по форс-мажорной оговорке в стандартном внешнеторговом контракте?

- а) Землетрясение, разрушившее склад продавца

- б) Введение государством запрета на экспорт данного товара
- в) Отсутствие у продавца необходимого финансирования для закупки сырья
- г) Забастовка портовых рабочих, официально объявленная профсоюзом

11. Каким образом осуществляется контроль за качеством поставляемого товара в рамках внешнеторгового контракта? Опишите роль предотгрузочной инспекции и независимых сюрвейерских компаний.

12. Перечислите основные причины возникновения коммерческих рисков во внешней торговле (не менее четырёх). Для каждой причины укажите возможные негативные последствия для экспортёра.

13. Какие защитные контрактные оговорки могут включаться во внешнеторговый договор для снижения риска неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств покупателем? Приведите три примера.

14. Объясните, каким образом диверсификация рынков сбыта и валютная оговорка способствуют управлению рисками в экспортной деятельности. Приведите конкретные примеры применения каждого метода.

15. Раскройте порядок действий экспортёра-продавца при возникновении просрочки оплаты более чем на срок, установленный контрактом, с учётом требований валютного и коммерческого права. Какие меры воздействия на покупателя могут быть применены?

4 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

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

Изучение ***МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках*** реализуется в течение 1 семестра.

Формами контроля промежуточной аттестации ***МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках*** являются:

-

Дифференцированный зачет 5 семестр

Основой для определения оценки при проведении промежуточных аттестаций служит объём и уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного рабочей программой профессионального модуля **ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности** в части ***МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках***

Дифференцированный зачет

Дифференцированный зачет проводится по завершению изучения учебной дисциплины по окончанию семестра в форме тестирования с последующим собеседованием с преподавателем с учетом результатов текущего контроля.

К контрольной работе допускаются обучающиеся, выполнившие все отчетные работы и получившие по результатам текущей аттестации за семестр оценки не ниже «удовлетворительно».

К сдаче дифференцированного зачета допускаются обучающиеся, выполнившие все отчетные работы и получившие по результатам текущей аттестации за семестр оценки не ниже «удовлетворительно».

Типовая контрольная работа

Часть 1: Теоретические вопросы (ответы написать в свободной форме)

Вопрос 1. Опишите последовательность установления хозяйственных связей с зарубежным партнёром. В чём специфика договорных отношений с иностранным контрагентом по сравнению с внутренним рынком? Какие документы являются ключевыми на этапе заключения внешнеторгового контракта?

Вопрос 2. Дайте определение коммерческого риска в торговой деятельности. Приведите классификацию рисков по источнику возникновения и подробно раскройте методы управления рисками (избегание, лимитирование, диверсификация, страхование, хеджирование). Проиллюстрируйте каждый метод примером из экспортной практики.

Часть 2: Расчетные задания

Задача 1. Базисные условия поставки Incoterms и расчёт цены

Российский экспортёр продаёт партию металлопроката. Отпускная цена со склада в Челябинске (EXW) составляет 3 800 000 руб.

Дополнительные расходы:

-доставка автотранспортом до порта Новороссийск и погрузка на борт судна – 95 000 руб.;

-морской фрахт до порта Марсель (Франция) – 240 000 руб.;

-страхование груза – 0,6% от стоимости CIF;

-импортная таможенная пошлина во Франции – 5% от стоимости CIF;

-доставка от порта Марсель до склада покупателя – 70 000 руб.

Задание: Рассчитайте полную цену товара для покупателя на условиях:

а) FOB (порт Новороссийск);

б) CIF (порт Марсель);

в) DDP (склад покупателя во Франции).

Приведите формулы и поясните распределение затрат.

Задача 2. Оценка эффективности каналов сбыта

Предприятие выбирает между двумя каналами сбыта на внешнем рынке.

Канал А (независимый дистрибьютор): прогнозируемый годовой объём продаж – 60 000 единиц по цене 12 долл./ед. Комиссия дистрибьютора – 15% от выручки. Сбытовые затраты экспортёра (документооборот, контроль) – 8 000 долл. в год.

Канал Б (собственное торговое представительство): прогнозируемый объём продаж – 45 000 единиц по цене 13 долл./ед. Годовые постоянные затраты представительства – 100 000 долл., переменные сбытовые затраты – 1,5 долл. на единицу.

Себестоимость производства единицы товара – 6 долл.

Задание: Определите, какой канал экономически эффективнее, рассчитав для каждого:

-валовую выручку;

-валовую прибыль (выручка минус себестоимость проданной продукции);

-прибыль после вычета сбытовых издержек.

-Сравните показатели и дайте обоснованный вывод.

Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету

1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.
2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.
3. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.
4. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия
5. Информация о спросе, товарном предложении и рыночной конъюнктуре.
6. Методы изучения и прогнозирования спроса.
7. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности.
8. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.
9. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.
10. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.
11. Документальное подтверждение исполнения договоров.
12. Организация претензионной работы.
13. Условия внешнеторгового контракта.
14. Базисные условия поставки Incoterms- 2022
15. 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. Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации

Перечень заданий для оценки освоенных умений

1. Анализ конъюнктуры зарубежного рынка. Используя данные открытых источников (Trade Map, национальные статистические службы), проведите анализ конъюнктуры рынка конкретного товара (например, пиломатериалов) в выбранной стране за последние три года.

Определите ёмкость рынка, динамику импорта, основных поставщиков, средние цены. Подготовьте краткую аналитическую записку с выводами о перспективности рынка для российского экспортёра.

2. Сегментирование и выбор целевого сегмента. На основе предложенных данных о потребительских предпочтениях и социально-демографических характеристиках покупателей (выборка не менее 100 анкет) выделите сегменты рынка для нового продукта питания. Постройте профиль каждого сегмента, оцените их привлекательность и обоснуйте выбор двух наиболее перспективных сегментов для пробных продаж.

3. Разработка дашборда для мониторинга продаж. Спроектируйте структуру аналитической панели (дашборда) для отдела сбыта, работающего на внутреннем рынке. Определите перечень ключевых показателей эффективности (KPI) каналов сбыта, которые должны отображаться в режиме реального времени. Обоснуйте выбор показателей и предложите способы их визуализации.

4. Разработайте анкету для опроса потенциальных покупателей с целью оценки спроса на новый вид упаковки. Определите метод выборки, объём выборки и способ проведения опроса. Проведите пилотный анализ трёх заполненных анкет, выявите неточности в формулировках и внесите корректировки.

5. Изучите функциональные возможности двух популярных CRM-систем (например, amoCRM и Битрикс24) с точки зрения управления каналами сбыта и взаимоотношениями с посредниками. Подготовьте сравнительную таблицу и аргументированную рекомендацию для среднего экспортно-ориентированного предприятия.

6. Изучив данные о фактической поставке (дата, количество, качество по акту приёмки, данные независимой экспертизы), установите нарушения условий контракта. Рассчитайте сумму штрафных санкций за просрочку и составьте проект рекламационного письма (претензии) иностранному продавцу с требованием возмещения убытков.

7. Разработайте проект внутреннего регламента предприятия по контролю исполнения внешнеторговых контрактов. Документ должен содержать: контрольные точки (KPI), сроки их фиксации, ответственных лиц, перечень обязательных документов для каждой точки (от готовности товара до закрытия паспорта сделки), а также порядок эскалации проблем.

8. Компания планирует экспортную сделку с новым покупателем на сумму 100 000 долл. (прибыль 20%). По данным кредитного отчёта вероятность неплатежа составляет 5%. Рассчитайте ожидаемую прибыль с учётом риска и без учёта, определите, при какой максимальной вероятности дефолта сделка останется безубыточной. Предложите меры, позволяющие снизить вероятность потерь до приемлемого уровня.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Лысьвенский филиал федерального государственного автономного образовательного
учреждения высшего образования
«Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

МДК 01.02 Организация и осуществление продаж

основной профессиональной образовательной программы
подготовки специалистов среднего звена
по специальности СПО 38.02.08 *Торговое дело*

(базовая подготовка)

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В результате изучения *МДК 01.02 Организация и осуществление продаж* обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции, а также личностные результаты.

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, личностных результатов, формируемых в рамках ПМ	Основные показатели оценки результата
<i>ПК 1.1</i>	<ul style="list-style-type: none"> – 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; <p>осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках</p>
<i>ПК 1.2.</i>	выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию
<i>ПК 1.6</i>	<ul style="list-style-type: none"> – выполняет торгово-технологические операции в соответствие с установленным алгоритмом, в том числе с использованием искусственного интеллекта; – осуществляет приемку товаров по количеству и качеству в полном соответствии с договором поставки; – оформляет документы по приемке товаров в соответствие установленными требованиями; <p>соблюдает правила охраны труда при выполнении торгово-технологических операций</p>
ОК 01	<p>обоснованность планирования учебной и профессиональной деятельности;</p> <p>соответствие результата выполнения профессиональных задач эталону (стандартам, образцам, алгоритму, условиям, требованиям или ожидаемому результату);</p> <p>степень точности выполнения поставленных задач.</p>
ОК 02	<p>Полнота охвата информационных источников;</p> <p>скорость нахождения и достоверность информации;</p> <p>обновляемость и пополняемость знаний, влияющих на результаты учебной и производственной деятельности.</p>

OK 04	Осознание своей ответственности за результат коллективной, командной деятельности, готовности к сотрудничеству, использованию опыта коллег; отсутствие негативных отзывов со стороны коллег и руководства.
OK 05	Демонстрация навыков грамотно общения и оформление документации на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста
OK 09	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять необходимую документацию на государственном и иностранном языках

1 МЕТОДЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОЦЕНИВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

МДК 01.02 Организация и осуществление продаж

1 Для текущего и рубежного контроля освоения дисциплинарных компетенций используются следующие методы:

- Устный опрос
- Наблюдение и оценка результатов практических занятий
- Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий
- Экспертная оценка результатов самостоятельной работы
- Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в

процессе освоения ПМ

2 Формой контроля промежуточной аттестации междисциплинарного курса являются: в очной форме обучения **экзамен** (3 семестр), в заочной форме **экзамена** (5 семестр), которые проводятся в сроки, установленные учебным планом и определяемые календарным учебным графиком образовательного процесса.

Таблица 1 – Методы и формы контроля и оценивания элементов междисциплинарного курса *МДК 01.02 Организация и осуществление продаж*

Элемент учебной дисциплины	Методы и формы контроля и оценивания		
	Текущий контроль	Рубежный контроль	Промежуточная аттестация
Раздел 2 Организация и осуществление продаж			
Тема 2.1 Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ	Тестирование Защита отчетов по практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным Экспертная оценка домашней контрольной работы	<i>Дифференцированный зачет (5 семестр)</i>
Тема 2.2	Устный опрос Наблюдение и	Тестирование Защита отчетов по	

<p>Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле</p>	<p>оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ</p>	<p>практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным Занятиям Экспертная оценка домашней контрольной работы</p>	
<p>Тема 2.3 Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле</p>	<p>Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ</p>	<p>Тестирование Защита отчетов по практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным Занятиям Экспертная оценка домашней контрольной работы</p>	
<p>Форма контроля</p>			<p>Экзамен</p>

2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ ПРИ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

В результате промежуточной аттестации междисциплинарного курса *МДК 01.02 Организация и осуществление продаж* осуществляется комплексная проверка следующих умений, знаний:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Показатели оценки результатов
Уметь:	
- проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров	Умеет проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров
– обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;	Умеет обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;
– анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;	Умеет анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;
– оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;	Умеет оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
Знать:	
- рабочую документацию, схем электронного документооборота;	Знает рабочую документацию, схем электронного документооборота
- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;	Знает формы и виды торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,	Знает требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации,

3 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО И РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ

МДК 01. 02 Организация и осуществление продаж

Задания для оценки освоения Раздела 2 Организация и осуществление продаж

Обучающийся должен

знать:

- цели, задачи и функции управления продажами в системе маркетинга и сбыта предприятия, их взаимосвязь с закупками, логистикой и финансами;
- современные модели организации продаж (ориентация на продукт, территорию, клиентский сегмент, ключевых клиентов), их преимущества и ограничения;
- этапы процесса продажи (поиск и оценка потенциальных покупателей, подготовка контакта, установление контакта, презентация, работа с возражениями, завершение сделки, послепродажное сопровождение) и содержание работы на каждом из них;
- правовые основы розничной и оптовой торговли в РФ: правила продажи отдельных видов товаров, защита прав потребителей, применение ККТ и онлайн-касс, маркировка товаров;
- принципы построения и автоматизации воронки продаж с использованием CRM-систем: настройка этапов, регистрация взаимодействий, аналитика причин потерь, прогнозирование по этапам;

уметь:

- анализировать рыночную ситуацию и внутренние данные компании для постановки целей продаж и разработки оперативного плана продаж на месяц/квартал;
- определять целевые сегменты покупателей, разрабатывать портрет идеального клиента и подбирать наиболее релевантные каналы привлечения;
- применять техники допродаж и кросс-продаж при консультировании клиента: выявлять сопутствующие потребности, предлагать комплекты и более дорогие версии продукта;
- обслуживать клиента в конфликтной ситуации: выяснять суть претензии, применять технику «присоединения» и возврата к конструктиву, оформлять возврат/обмен в соответствии с законодательством;

Типовые вопросы для устного опроса

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

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

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

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

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

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

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

7. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения.

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

9. Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле

Типовой тест

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

1. Раскройте роль оптовой торговли в системе общественного воспроизводства. Назовите не менее четырех специфических функций оптовой торговли и кратко поясните, как каждая из них способствует эффективному товародвижению.

2. Какая из перечисленных структур является организованным рынком для заключения сделок с биржевыми товарами по стандартизированным контрактам?

- а) Торговый дом
- б) Товарная биржа
- в) Оптовая ярмарка
- г) Дистрибьюторский центр

3. Опишите инфраструктуру оптовой торговли: охарактеризуйте назначение и особенности функционирования товарных бирж, торговых домов, аукционов, оптовых рынков, ярмарок и выставок. Чем ярмарка принципиально отличается от товарной биржи и оптового рынка?

4. Что такое дистрибуция и какова её роль в распределении товаров? Перечислите основные и дополнительные услуги, которые оказывают оптовые торговые предприятия своим клиентам.

5. Какой классификационный признак используется для деления складов на распределительные, подсортировочно-распределительные и склады длительного хранения?

- а) По конструктивным особенностям
- б) По характеру выполняемых функций в товародвижении
- в) По температурному режиму
- г) По форме собственности

6. Перечислите основные технологические зоны современного оптового склада и поясните их назначение. Какие требования предъявляются к планировке складского помещения для обеспечения прямооточности и минимизации пересечений грузопотоков?

7. Какие виды специализированного складского оборудования и мебели применяются для оснащения зон хранения и комплектации? Приведите не менее пяти наименований.

Объясните, как выбор типа стеллажного оборудования зависит от характеристик товара и интенсивности грузооборота.

8. Опишите поэтапно технологию приёмки товаров на склад оптового предприятия по количеству: от разгрузки транспортного средства до оформления окончательного документа о приёмке. Какие первичные учётные документы при этом оформляются?

9. Каким образом оформляется приёмка товаров при выявлении расхождений по количеству или качеству? Какие дополнительные документы составляются и в какие сроки они должны быть направлены поставщику?

10. Что из перечисленного НЕ является функцией WMS-системы (Warehouse Management System) на складе оптовой торговли?

- а) Автоматизация размещения товаров по адресному хранению
- б) Расчёт заработной платы офисного персонала
- в) Управление заданиями на отбор и комплектацию заказов
- г) Контроль складских остатков в режиме реального времени

11. Раскройте значение цифровых инструментов, в частности модуля «1С:WMS Логистика. Управление складом» или аналогичных систем, для организации товародвижения в оптовой торговле. Какие ключевые складские операции они автоматизируют и какой экономический эффект это даёт?

12. Что понимается под торгово-технологическим процессом в оптовой торговле? Перечислите основные этапы (операции) этого процесса в их логической последовательности – от закупки товара до отгрузки клиенту.

13. Какие специфические факторы необходимо учитывать при проектировании складского помещения для оптовой торговли продуктами питания (или другой скоропортящейся продукцией)? Как требования СанПиН влияют на планировку и оснащение таких складов?

14. В какой складской зоне осуществляется разгрузка транспортных средств, первичная проверка целостности упаковки и подсчёт грузовых мест?

- а) Зона хранения
- б) Зона приёмки/экспедиции
- в) Зона комплектации заказов
- г) Зона карантинного хранения

15. Каково значение оптовых ярмарок и выставок как элементов инфраструктуры оптовой торговли для установления хозяйственных связей и продвижения новой продукции? Приведите конкретный пример эффективного участия оптового предприятия в отраслевой выставке.

Типовые вопросы для устного опроса

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

1. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций.
2. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения».
3. Принципы функционирования розничных торговых сетей и их роль в удовлетворении спроса покупателей.
4. Специализация и типизация магазинов.
5. Размещение розничных торговых предприятий: принципы, правила, факторы, влияющие на размещение магазинов в городах и регионах. Современные форматы торговых предприятий
6. Ресурсный потенциал предприятий розничной торговли. Торгово-технологический процесс в организациях розничной торговли: сущность, структура, этапы, содержание операций, их специфика в магазинах разных типов.
7. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги.
8. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже.
9. Организация продажи товаров: формы и методы продажи товаров. Правила торговли

Типовой тест

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

1. Дайте определение розничной торговли. Каковы её основные цели и задачи? Приведите классификацию розничных торговых предприятий по формам собственности и организационно-правовым формам.

2. Согласно ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения», как называется стационарный торговый объект, предназначенный для продажи товаров и оказания услуг покупателям, в котором осуществляются обслуживание покупателей и отбор товаров?

- а) Павильон
- б) Киоск
- в) Магазин
- г) Торговый центр

3. Сформулируйте основные принципы функционирования розничных торговых сетей. Каким образом сетевая организация способствует более полному удовлетворению спроса покупателей и повышению конкурентоспособности?

4. Что понимают под специализацией и типизацией магазинов? Приведите примеры различных типов магазинов по их товарно-ассортиментной специализации и формату обслуживания.

5. Какой из перечисленных факторов НЕ является первостепенным при выборе места размещения розничного магазина с точки зрения экономической целесообразности?

- а) Плотность и структура населения в зоне охвата
- б) Транспортная и пешеходная доступность
- в) Наличие и вместимость парковки
- г) Цвет фасада здания

6. Опишите структуру и этапы торгово-технологического процесса в розничном магазине — от поступления товара до его реализации конечному покупателю. В чём ключевые

отличия организации процесса в магазине самообслуживания и в магазине с традиционным прилавочным обслуживанием?

7. Какие из перечисленных способов относятся к формам продажи товаров в розничной торговле?

- а) Продажа через прилавок
- б) Самообслуживание
- в) Продажа по образцам
- г) Все перечисленные

8. Приведите классификацию услуг розничной торговли: какие услуги относят к основным, а какие — к дополнительным? Проиллюстрируйте примерами дополнительных услуг, которые может предоставлять продовольственный супермаркет для повышения лояльности клиентов.

9. Каков порядок приёмки товаров по количеству и качеству в розничном предприятии? Перечислите документы, сопровождающие приёмку, и опишите действия персонала при обнаружении расхождений или некачественного товара. В какие сроки должны быть составлены акты?

10. Какой метод продажи предполагает, что товары выставлены в открытом доступе в торговом зале, а покупатель самостоятельно осматривает и отбирает нужную продукцию?

- а) Продажа по предварительным заказам

- б) Самообслуживание
- в) Традиционный метод через прилавок
- г) Комиссионная продажа

11. Охарактеризуйте современные форматы розничных торговых предприятий — «магазин у дома», «дискаунтер» и «гипермаркет». В чём заключаются их особенности с точки зрения ассортимента, ценовой политики и организации обслуживания? Какие факторы способствовали их широкому распространению в России?

12. Раскройте содержание операций подготовки товаров к продаже в розничном магазине. Приведите примеры обязательных операций для свежих овощей и фруктов, а также для одежды.

13. Что входит в ресурсный потенциал предприятия розничной торговли? Перечислите основные составляющие (трудовые, материальные, финансовые, информационные ресурсы) и поясните, как эффективное использование каждого из них влияет на конкурентоспособность магазина.

14. Назовите основные нормативные документы, регламентирующие правила розничной торговли отдельными видами товаров в РФ. Каковы общие обязанности продавца по информированию потребителя и обеспечению его прав, согласно Закону «О защите прав потребителей»?

15. Как розничные торговые предприятия изучают потребительский спрос и адаптируют ассортимент к нуждам покупателей? Опишите не менее трёх методов изучения спроса и приведите пример их использования магазином одежды.

Типовые вопросы для устного опроса

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

1. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах
2. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий
3. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий

Типовой тест

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

1. Охарактеризуйте особенности организации торговых-технологических процессов в электронной торговле по сравнению с традиционной розничной торговлей. Какие основные этапы включает процесс обработки заказа на интернет-витрине?

2. Какой из перечисленных элементов НЕ является обязательным для функционирования интернет-магазина?

- а) Каталог товаров с описаниями и ценами
- б) Корзина покупателя
- в) Личный кабинет продавца на маркетплейсе
- г) Модуль онлайн-оплаты

3. Что такое маркетплейс? Какие преимущества даёт размещение товаров на маркетплейсах российским производителям по сравнению с содержанием собственного интернет-магазина?

4. Опишите роль сквозных технологий (end-to-end technologies) в организации электронной торговли. Приведите примеры применения больших данных, искусственного интеллекта и интернета вещей (IoT) для улучшения торгово-технологических процессов на цифровой платформе.

5. Какая технология обеспечивает прозрачность и неизменность данных о происхождении товара и условиях его транспортировки в цепочке поставок электронной торговли?

- а) Виртуальная реальность (VR)
- б) Блокчейн
- в) Дополненная реальность (AR)
- г) Голосовые помощники

6. Раскройте понятие «сквозные технологии» применительно к торговым площадкам (маркетплейсам). Как единая цифровая платформа объединяет продавцов, покупателей и логистических операторов, и какие данные при этом используются для оптимизации процессов?

7. Каким образом организован поиск товаров на современных маркетплейсах? Опишите роль алгоритмов рекомендаций и ранжирования, а также влияние отзывов и рейтингов на представленность товара в выдаче.

8. Какой способ доставки заказов клиенту в электронной торговле предполагает получение товара в специально оборудованном автоматизированном терминале?

- а) Курьерская доставка
- б) Постабат
- в) Пункт выдачи заказов (ПВЗ)
- г) Доставка «до двери» транспортной компанией

9. Перечислите и охарактеризуйте основные модели доставки товаров конечному покупателю в электронной торговле (собственная курьерская служба, аутсорсинг доставки, постабаты, пункты выдачи заказов). Какие факторы влияют на выбор модели доставки?

10. Какой из перечисленных инструментов является примером сквозной технологии, применяемой для персонализации предложений и прогнозирования спроса в электронной коммерции?

- а) Электронная почта
- б) Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM)
- в) Машинное обучение (искусственный интеллект)
- г) Бухгалтерская программа 1С

11. Опишите процесс управления заказом и доставкой на цифровой платформе с момента оформления покупки до получения товара покупателем. Какие цифровые уведомления и сервисы отслеживания обеспечивают сквозную прозрачность?

12. С какими основными рисками сталкивается предприятие при ведении электронной торговли на внешних рынках? Каким образом цифровые платформы помогают их снизить?

13. Что понимают под «фулфилментом» в электронной торговле? Опишите полный цикл фулфилмента на базе складской инфраструктуры маркетплейса или логистического оператора.

14. Каковы современные требования к оформлению карточки товара на маркетплейсе для успешного продвижения и высоких конверсий? Назовите ключевые элементы контента, влияющие на принятие решения о покупке.

15. Как цифровые платформы электронной торговли используют технологию интернета вещей (IoT) для управления складскими запасами и обеспечения «умной» логистики? Приведите практические примеры.

4 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

МДК 01. 02 Организация и осуществление продаж

Изучение *МДК 01. 02 Организация и осуществление продаж* реализуется в течение 1 семестра.

Формами контроля промежуточной аттестации *МДК 01. 02 Организация и осуществление продаж* являются:

Экзамен - 5 семестр

Основой для определения оценки при проведении промежуточных аттестаций служит объём и уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного рабочей программой профессионального модуля **ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности** в части *МДК 01. 02 Организация и осуществление продаж*.

Экзамен

Экзамен проводится по завершению курса изучения МДК по билетам, содержащим два теоретических вопроса и практическое задание.

К сдаче экзамена допускаются обучающиеся, выполнившие все отчетные работы и получившие по результатам текущей аттестации оценки не ниже «удовлетворительно».

Вопросы для подготовки к экзамену

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

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

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

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

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

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

7. Складское хозяйство: классификация складов, требования. Специфика использования складских площадей: требования к планировке, характеристика основных складских зон, проектирование складского помещения.

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

9. Эффективное планирование складского пространства и требования к оснащению его специализированным оборудованием и мебелью. Документальное оформление и учет поступления товаров в оптовой торговле

10. Розничная торговля: понятие, цели, задачи, виды. Классификация торговых организаций.

11. Основные виды и типы предприятий торговли в соответствии со специализацией. Изучение основных положений ГОСТа «Торговля, термины, определения».

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

13. Специализация и типизация магазинов.

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

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

16. Классификация услуг розничной торговли: основные и дополнительные услуги.

17. Приемка товаров по количеству и качеству в розничном торговом предприятии. Подготовка товаров к продаже.

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

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

20. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий

21. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий

Перечень заданий для оценки освоенных умений

Задание 1. Проектирование дистрибутивной сети с использованием инфраструктуры оптовой торговли. Российский производитель строительных материалов планирует выйти в новый регион. Ему необходимо охватить как крупных оптовых покупателей, так и строительные розничные магазины.

Требуется:

- выбрать оптимальное сочетание оптовых торговых структур (собственный склад, дистрибьютор, торговый дом) для разных сегментов рынка;

- обосновать роль товарной биржи или оптовой ярмарки для поиска новых партнёров;
- определить перечень основных и дополнительных услуг, которые должна предоставлять оптовая компания, чтобы успешно конкурировать;
- разработать краткую схему дистрибуции с указанием участников и потоков товара.

Задание 2. Анализ и выбор складского помещения для оптового предприятия. Для компании, торгующей оптом бытовой химией, подбирается склад площадью 2500 м².

Требуется:

- классифицировать склад по функциям, конструктивным особенностям и условиям хранения;
- выполнить планировку с выделением основных технологических зон и обоснованием их взаимного расположения (принцип прямоочности);
- предложить типы стеллажного оборудования и подъёмно-транспортной техники с учётом характеристик груза;
- описать, какие операции будут автоматизированы с помощью модуля «1С:WMS Логистика. Управление складом» и какой эффект это даст.

Задание 3. Документальное оформление приёмки товаров на склад оптового предприятия На склад оптовой компании поступила партия товара от иногороднего поставщика. При приёмке обнаружена недостача двух коробов и бой части изделий.

Требуется:

- перечислить полный пакет товаросопроводительных документов, поступивших с грузом;
- составить алгоритм действий ответственного лица с момента прибытия транспорта до завершения приёмки;
- заполнить акт об установленном расхождении (использовать макет ТОРГ-2 с учебными данными);
- подготовить текст претензионного письма поставщику с указанием сроков, сумм и прилагаемых документов.

Задание 4. Классификация и обоснование формата розничного магазина по ГОСТ и рыночным критериям. Предприниматель решает открыть магазин одежды в спальном районе города с населением 70 тыс. человек.

Требуется:

- в соответствии с ГОСТ Р 51303-2013 дать точное определение будущего торгового объекта;
- определить товарно-ассортиментную специализацию и предложить тип магазина по типизации;

- выбрать один из современных форматов («магазин у дома», супермаркет одежды, дискаунтер-сток) и аргументировать его;

проанализировать факторы размещения (плотность населения, конкурентное окружение, трафик) и предложить конкретные рекомендации по выбору места.

Задание 5. Разработка торгово-технологического процесса розничного магазина самообслуживания. Для вновь открываемого продовольственного супермаркета площадью 800 м² необходимо спроектировать торгово-технологический процесс.

Требуется:

- описать поэтапную структуру процесса от поступления товаров до обслуживания на кассе;

- выделить особенности приёмки и подготовки к продаже скоропортящихся продуктов;

- предложить перечень дополнительных услуг, повышающих лояльность покупателей (минимум три), и обосновать их;

- указать, как в магазине будут сочетаться продажа через зал самообслуживания и через прилавки (например, кулинария), пояснить преимущества выбранной формы продажи.

Задание 6. Оценка размещения и конкурентной среды розничной сети

Сеть магазинов «Домашний уют» (товары для дома) рассматривает три адреса для открытия новой точки в областном центре. Даны описания локаций с характеристиками плотности застройки, трафика, конкурентов и арендных ставок.

Требуется:

- сформулировать принципы размещения, которыми руководствуется розничная сеть при экспансии;

- провести сравнительный анализ предложенных локаций по балльной методике;

- выбрать наиболее перспективный адрес и объяснить, как это решение способствует удовлетворению спроса покупателей данной территории;

- кратко предложить маркетинговые шаги по открытию магазина в выбранном месте.

Задание 7. Организация продаж через маркетплейс с использованием сквозных технологий. Производитель сувенирной продукции планирует начать интернет-продажи через крупный российский маркетплейс (например, Ozon).

Требуется:

- описать, как будет организован торгово-технологический процесс: от регистрации продавца и загрузки карточек товаров до получения покупателем заказа;

- показать, какие сквозные технологии (Big Data, ИИ, блокчейн, IoT) задействованы на каждом этапе, и какую пользу они приносят продавцу;

- предложить наиболее эффективную модель фулфилмента (со склада продавца или со склада маркетплейса), аргументировав выбор;

- разработать примерную карточку одного товара, включив все элементы, влияющие на конверсию.

Задание 8. Выбор и обоснование способов доставки в электронной торговле. Интернет-магазин зоотоваров обслуживает всю Россию. Товары варьируются от лёгких аксессуаров до тяжёлых мешков с кормом.

Требуется:

- предложить не менее трёх моделей доставки для разных категорий товаров и географических зон;

- для каждой модели указать цифровые инструменты отслеживания и информирования клиента (трек-номера, push/SMS, личный кабинет);

- проанализировать, как использование постаматов и ПВЗ влияет на затраты и скорость последней мили по сравнению с курьерской доставкой;

- рассчитать примерную стоимость доставки для двух сценариев (лёгкий товар в мегаполис, тяжёлый товар в отдалённый район) и предложить, как частично переложить расходы на покупателя, не теряя конверсию.

Задание 9. Разработка регламента приёмки и подготовки товаров к продаже в розничном магазине одежды. Сеть бутиков женской одежды получает коллекцию из 150 артикулов.

Требуется:

- составить пошаговый регламент приёмки товара по количеству и качеству с распределением ответственности между кладовщиком и товароведом;

- указать сроки выполнения каждой операции и необходимые документы;

- описать процедуру подготовки одежды к продаже (распаковка, осмотр, удаление производственных дефектов, отпаривание, навешивание защитных бирок и ценников);

- смоделировать ситуацию: при приёмке обнаружена часть изделий с производственным браком — оформить акт и изложить порядок действий вплоть до возврата поставщику.

Задание 10. Комплексное проектирование выхода товара на рынок: от оптовой закупки до розничной и онлайн-продажи. Компания закупила за рубежом партию кофемашин для реализации на российском рынке.

Требуется:

- выбрать вид оптовой структуры для импорта и первичной дистрибуции (торговый дом/дистрибьютор/собственный склад) и обосновать;
- спроектировать складские зоны и описать операции с товаром с применением WMS;
- определить два канала сбыта: оптовый (поставка в розничные сети бытовой техники) и розничный (собственный интернет-магазин и/или маркетплейс);
- для розничного канала сформулировать тип магазина (если открывается офлайн-точка) или предложить формат онлайн-продаж с конкретной моделью доставки и использованием сквозных технологий;
- разработать для конечного покупателя программу дополнительных услуг (доставка, установка, обучение) и оценить её влияние на лояльность.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Лысьвенский филиал федерального государственного автономного образовательного
учреждения высшего образования
«Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

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

основной профессиональной образовательной программы
подготовки специалистов среднего звена
по специальности СПО 38.02.08 *Торговое дело*
(базовая подготовка)

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

В результате изучения *МДК 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд* обучающийся должен освоить основной вид деятельности «Организация и осуществление торговой деятельности» и соответствующие ему общие и профессиональные компетенции, а также личностные результаты.

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, личностных результатов, формируемых в рамках ПМ	Основные показатели оценки результата
ПК 1.1	— осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; — оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; — составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; — разрабатывает рекомендации по омологии 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
ПК 1.2.	выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию
ПК 1.3.	— определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства и проводит описание объекта закупки; — составляет и оформляет закупочную документацию в 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.
ОК 01	обоснованность планирования учебной и профессиональной деятельности; соответствие результата выполнения профессиональных задач эталону (стандартам, образцам, алгоритму, условиям, требованиям или ожидаемому результату); степень точности выполнения поставленных задач.
ОК 02	Полнота охвата информационных источников; скорость нахождения и достоверность информации;

	обновляемость и пополняемость знаний, влияющих на результаты учебной и производственной деятельности.
ОК 04	Осознание своей ответственности за результат коллективной, командной деятельности, готовности к сотрудничеству, использованию опыта коллег; отсутствие негативных отзывов со стороны коллег и руководства.
ОК 05	Демонстрация навыков грамотно общения и оформление документации на государственном языке Российской Федерации, принимая во внимание особенности социального и культурного контекста
ОК 09	Демонстрация умений понимать тексты на базовые и профессиональные темы; составлять необходимую документацию на государственном и иностранном языках

1 МЕТОДЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОЦЕНИВАНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА

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

1 Для текущего и рубежного контроля освоения дисциплинарных компетенций используются следующие методы:

- Устный опрос
- Наблюдение и оценка результатов практических занятий
- Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий
- Экспертная оценка результатов самостоятельной работы
- Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в

процессе освоения ПМ

2 Формой контроля промежуточной аттестации междисциплинарного курса являются: в очной форме обучения **дифференцированного зачета** (3 семестр), в заочной форме **дифференцированного зачета** (5 семестр), которые проводятся в сроки, установленные учебным планом и определяемые календарным учебным графиком образовательного процесса.

Таблица 1 – Методы и формы контроля и оценивания элементов междисциплинарного курса *МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд*

Элемент учебной дисциплины	Методы и формы контроля и оценивания		
	Текущий контроль	Рубежный контроль	Промежуточная аттестация
Раздел 3 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	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью	Тестирование Защита отчетов по практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным Экспертная оценка домашней контрольной работы	<i>Дифференцированный зачет (5 семестр)</i>

	обучающегося в процессе освоения ПМ		
Тема 3.2 Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ	Тестирование Защита отчетов по практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным занятиям Экспертная оценка домашней контрольной работы	
Тема 3.3 Процедуры осуществления закупок	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий Экспертная оценка результатов самостоятельной работы Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ	Тестирование Защита отчетов по практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным занятиям Экспертная оценка домашней контрольной работы	
Тема 3.4 Государственный и муниципальный контракт	Устный опрос Наблюдение и оценка результатов практических занятий Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий	Тестирование Защита отчетов по практическим занятиям Защита отчетов по лабораторным занятиям Экспертная оценка домашней	

	<p>Экспертная оценка результатов самостоятельной работы</p> <p>Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ</p>	<p>контрольной работы</p>	
<p>Тема 3.5</p> <p>Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок</p>	<p>Устный опрос</p> <p>Наблюдение и оценка результатов практических занятий</p> <p>Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий</p> <p>Экспертная оценка результатов самостоятельной работы</p> <p>Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ</p>	<p>Тестирование</p> <p>Защита отчетов по практическим занятиям</p> <p>Защита отчетов по лабораторным занятиям</p> <p>Экспертная оценка домашней контрольной работы</p>	
<p>Тема 3.6</p> <p>Организация закупок коммерческих организациях</p>	<p>Устный опрос</p> <p>Наблюдение и оценка результатов практических занятий</p> <p>Наблюдение и оценка результатов лабораторных занятий</p> <p>Экспертная оценка результатов самостоятельной работы</p> <p>Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ</p>	<p>Тестирование</p> <p>Защита отчетов по практическим занятиям</p> <p>Защита отчетов по лабораторным занятиям</p> <p>Экспертная оценка домашней контрольной работы</p>	
<p>Форма контроля</p>			<p><i>Дифференцированный</i></p>

	<i>зачет</i>
--	--------------

2 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО КУРСА, ПОДЛЕЖАЩИЕ ПРОВЕРКЕ ПРИ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

В результате промежуточной аттестации междисциплинарного курса *МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд* осуществляется комплексная проверка следующих умений, знаний:

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Показатели оценки результатов
Уметь:	
– создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;	Умеет создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;
– обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;	Умеет обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов
– обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; – работать в единой информационной системе.	Умеет обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность; работать в единой информационной системе.
– применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности	Умеет применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности
– взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; – анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры; – формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; – проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).	Умеет взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий; анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).
Знать:	
- требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота	Знает требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота
– правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;	Знает правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг
- законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;	Знает законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров

- методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта	Знает методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта
---	---

3 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО И РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ

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

Задания для оценки освоения Раздела 3 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Обучающийся должен

знать:

- цели, задачи и принципы контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (Федеральный закон № 44-ФЗ);
- сферу применения и основные положения Федерального закона № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»;
- основные понятия: участник закупки, заказчик, единственный поставщик, начальная (максимальная) цена контракта (НМЦК), электронная площадка, оператор электронной площадки, контрактная служба, контрактный управляющий, комиссия по осуществлению закупок;
- систему планирования закупок: порядок формирования, утверждения и ведения планов-графиков, обоснование закупок, нормирование в сфере закупок;
- способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей): конкурентные (открытый конкурс, конкурс с ограниченным участием, двухэтапный конкурс, закрытые способы, электронный аукцион, запрос котировок, запрос предложений) и закупка у единственного поставщика;
- условия применения каждого из способов закупок, ограничения и требования к размещению информации;
- специфику закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций;
- особенности закупок в соответствии с Федеральным законом № 223-ФЗ: разработка и утверждение положения о закупке, способы закупок, требования к извещению и документации, реестр договоров;
- правила работы в единой информационной системе в сфере закупок (ЕИС) и на электронных торговых площадках.

уметь:

- составлять и корректировать план-график закупок с учётом доведённых лимитов бюджетных обязательств и обоснования закупок;

- формировать документацию о закупке (извещение, техническое задание, проект контракта) в соответствии с требованиями законодательства;
- обосновывать начальную (максимальную) цену контракта с применением метода сопоставимых рыночных цен (проводить анализ рынка, собирать коммерческие предложения, рассчитывать среднее значение);
- составлять техническое задание (описание объекта закупки) без необоснованного ограничения конкуренции, формулировать требования к функциональным, техническим и качественным характеристикам товара, работы, услуги;
- подготавливать пакет заявочной документации для участия в электронных процедурах (аукцион, конкурс, запрос котировок) от имени поставщика;
- проводить оценку заявок участников согласно установленным критериям, оформлять протоколы заседаний закупочной комиссии;
- заключать государственный (муниципальный) контракт по результатам процедур: заполнять шаблон контракта, вносить сведения о победителе и его ценовом предложении, направлять контракт в реестр контрактов;
- оформлять документы приёмки товаров (работ, услуг) в рамках контракта: акт приёма-передачи, товарная накладная, заключение экспертизы результатов;
- применять правовые механизмы защиты интересов участника закупки: готовить жалобу в ФАС России на действия заказчика, комиссии, оператора площадки;
- анализировать закупочную документацию заказчика на предмет требований, ограничивающих конкуренцию, и составлять запросы на разъяснение положений документации;
- работать в единой информационной системе (ЕИС): осуществлять поиск закупок, публиковать документы, просматривать реестры контрактов, недобросовестных поставщиков, отслеживать статус поданных заявок;

Типовые вопросы для устного опроса

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

1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
2. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС.
3. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок

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

5. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок.

6. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.

Типовой тест

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

1. Какие нормативные правовые акты составляют основу законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд? Опишите иерархию этих актов.

2. Какой федеральный закон регулирует закупки отдельными видами юридических лиц (госкорпорации, субъекты естественных монополий и т.д.)?

а) Федеральный закон № 44 -ФЗ

б) Федеральный закон № 223 -ФЗ

в) Федеральный закон № 135 -ФЗ

г) Гражданский кодекс РФ

3. Сформулируйте основные цели и принципы контрактной системы в сфере закупок, установленные Федеральным законом № 44 -ФЗ. Поясните, как принцип обеспечения конкуренции реализуется на практике.

4. Назовите субъектов контрактной системы и охарактеризуйте их основные функции. Какие полномочия в рамках ФКС имеют органы исполнительной власти субъекта РФ и органы местного самоуправления?

5. Кто из перечисленных НЕ является субъектом контрактной системы согласно 44-ФЗ?

- а) Государственный заказчик
- б) Участник закупки
- в) Оператор электронной площадки
- г) Конечный потребитель товара

6. Что понимается под едиными и дополнительными требованиями к участникам закупки? Приведите примеры единых требований и поясните, в каких случаях заказчик обязан установить дополнительное требование.

7. Какой документ является основанием для включения информации об участнике закупки в реестр недобросовестных поставщиков (РНП)?

- а) Решение заказчика об одностороннем отказе от исполнения контракта
- б) Решение суда или уполномоченного органа (ФАС России)
- в) Письмо поставщика о невозможности исполнить контракт
- г) Обращение общественной организации

8. Раскройте понятие «контрактная служба» и «контрактный управляющий». В каких случаях заказчик обязан создать контрактную службу, а в каких — назначить контрактного управляющего?

9. Какие виды комиссий по осуществлению закупок предусмотрены законодательством? Перечислите требования к составу и функциям таких комиссий. Как обеспечивается независимость членов комиссии?

10. Какой из перечисленных способов закупки НЕ относится к конкурентным способам определения поставщиков по 44-ФЗ?

- а) Открытый конкурс
- б) Электронный аукцион
- в) Закупка у единственного поставщика
- г) Запрос котировок

11. Что такое специализированная организация в контексте контрактной системы? Опишите её возможные функции и ограничения. Может ли она выполнять функции закупочной комиссии?

12. Каковы роль и правовой статус экспертов и экспертных организаций при осуществлении закупок? Приведите примеры случаев, когда привлечение эксперта обязательно.

13. Раскройте содержание принципа профессионализма заказчика. Какие требования предъявляются к квалификации сотрудников контрактной службы (контрактного управляющего) и членов комиссий?

14. Опишите сферу применения Федерального закона № 44-ФЗ. На какие виды закупок он не распространяется? Приведите не менее трёх исключений.

15. Каковы критерии отнесения участника закупки к субъектам малого предпринимательства (СМП) в рамках 44-ФЗ? Какие преференции предоставляются СМП и социально ориентированным некоммерческим организациям при участии в закупках?

Типовые вопросы для устного опроса

Тема 3.2 Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд

1. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок.
2. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.
3. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок

Типовой тест

Тема 3.2 Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд

1. Раскройте сущность планирования в сфере закупок по Федеральному закону № 44-ФЗ. Какие документы формируются на стадии планирования и какова их взаимосвязь?

2. Какой документ в настоящее время является единственным плановым документом в контрактной системе, объединяющим всю информацию о планируемых закупках на очередной финансовый год?

- а) План закупок
- б) План-график
- в) Обоснование закупки
- г) Сводный прогнозный план

3. Что понимается под нормированием в сфере закупок? Какими нормативными правовыми актами оно регулируется и как нормирование влияет на формирование плана-графика?

4. Опишите порядок формирования, утверждения и ведения планов-графиков закупок. Какие сроки установлены для утверждения плана-графика и его размещения в единой информационной системе?

5. Нормирование в сфере закупок направлено на установление:

- а) Требований к квалификации участников закупки
- б) Требований к закупаемым товарам, работам, услугам (количеству, качеству, потребительским свойствам) и их предельной цене
- в) Порядка определения способов закупок
- г) Порядка заключения контракта

6. Охарактеризуйте роль единой информационной системы (ЕИС) в информационном обеспечении контрактной системы. Какие основные реестры и сервисы содержит ЕИС и как они способствуют прозрачности закупок?

7. Каким образом в плане-графике осуществляется обоснование каждой закупки? Какие сведения обязательно включаются в обоснование начальной (максимальной) цены контракта и выбора способа определения поставщика?

8. Реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) ведётся:

- а) На официальном сайте Федеральной антимонопольной службы
- б) В единой информационной системе в сфере закупок

в) В Государственной автоматизированной системе «Правосудие»

г) На портале государственных услуг

9. Каковы особенности планирования закупок у субъектов малого предпринимательства (СМП) и социально ориентированных некоммерческих организаций (СОНКО)? Как отражается такая квота в плане-графике?

10. Раскройте понятие «нормативные затраты». Как они используются при планировании закупок для обоснования предельной цены товаров, работ, услуг?

11. Какая информационная система является официальным источником информации о закупках для государственных и муниципальных нужд, обеспечивая размещение планов-графиков, извещений и результатов процедур?

а) Портал государственных услуг (gosuslugi.ru)

б) Официальный сайт Федерального казначейства

в) Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС)

г) Электронная торговая площадка «Сбербанк-АСТ»

12. Перечислите основные сведения, которые в обязательном порядке включаются в план-график закупок для каждой позиции (объекта закупки).

13. В каких случаях и в каком порядке вносятся изменения в план-график закупок? Какие запреты и ограничения существуют при изменении плана-графика перед проведением закупки?

14. Какие сроки размещения плана-графика в ЕИС установлены действующим законодательством? Какова административная ответственность за нарушение этих сроков?

15. Как информационное обеспечение контрактной системы (в первую очередь ЕИС) способствует реализации принципа открытости и прозрачности закупок? Приведите примеры осуществления общественного контроля закупок с использованием ЕИС.

Типовые вопросы для устного опроса

Тема 3.3 Процедуры осуществления закупок

1. Определение объекта закупки.
2. Правила описания объекта закупки.
4. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.
5. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.
6. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме.
7. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

Типовой тест

Тема 3.3 Процедуры осуществления закупок

1. Сформулируйте определение объекта закупки. Каковы основные требования к описанию объекта закупки согласно статье 33 Федерального закона № 44-ФЗ?
-
-
-

2. Какой минимальный размер обеспечения заявки на участие в электронном аукционе вправе установить заказчик, если начальная (максимальная) цена контракта (НМЦК) не превышает 20 млн рублей?

- а) 0,5 % от НМЦК
- б) 1 % от НМЦК
- в) 2 % от НМЦК
- г) 5 % от НМЦК

3. Раскройте сущность национального режима в сфере закупок по 44-ФЗ. Перечислите основные нормативные акты, устанавливающие запреты и ограничения на допуск иностранных товаров.

4. Опишите порядок проведения запроса предложений в электронной форме. В каких случаях заказчик вправе использовать этот способ закупки?

5. В соответствии с 44-ФЗ, заказчик вправе указать товарный знак без сопровождения словами «или эквивалент» при условии, что:

- а) закупка осуществляется у единственного поставщика
- б) это предусмотрено документацией о закупке с обязательным обоснованием необходимости обеспечения взаимодействия с имеющимися у заказчика товарами
- в) это разрешено в любом случае при описании объекта закупки
- г) цена контракта не превышает 600 тыс. рублей

6. Какие способы обеспечения заявок на участие в конкурсах и аукционах предусмотрены законодательством? Каков порядок возврата обеспечения заявки участнику?

7. Что такое «квотирование закупок» в рамках национального режима? Поясните на примере квоты на закупку промышленных товаров российского происхождения.

8. Закупка у единственного поставщика по основанию, предусмотренному пунктом 4 части 1 статьи 93 44-ФЗ (малый объём), возможна при условии, что годовой объём таких закупок не превышает:

- а) 600 тыс. рублей или 10 % совокупного годового объёма закупок (СГОЗ)
- б) 2 млн рублей или 10 % СГОЗ, но не более 50 млн рублей
- в) 600 тыс. рублей и не более 5 % СГОЗ
- г) 2 млн рублей или 10 % СГОЗ, но не более 30 млн рублей

9. Каковы особенности описания объекта закупки при использовании каталога товаров, работ, услуг (КТРУ)? В каких случаях заказчик вправе дополнить описание характеристиками, не предусмотренными КТРУ?

10. Раскройте основания для осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в соответствии со статьёй 93 44-ФЗ. Приведите не менее трёх различных оснований и поясните их суть.

11. Какая организация осуществляет контроль за соблюдением правил национального режима при проведении закупок?

- а) Министерство финансов РФ
- б) Федеральная антимонопольная служба (ФАС России)
- в) Федеральное казначейство
- г) Министерство промышленности и торговли РФ

12. При проведении запроса предложений в электронной форме: перечислите критерии оценки заявок и порядок определения победителя. Какой критерий является обязательным?

13. Опишите, как заказчик должен обосновать начальную (максимальную) цену контракта при закупке у единственного поставщика (на примере закупки до 600 тыс. рублей). Какие документы служат обоснованием?

14. Какие запреты и ограничения на указание характеристик товаров установлены статьёй 33 44-ФЗ для исключения ограничения конкуренции? Приведите примеры недопустимых формулировок.

15. В чём состоит отличие запроса предложений в электронной форме от открытого конкурса в электронной форме с точки зрения процедурных сроков и критериев оценки? В каких случаях применяется запрос предложений?

Типовые вопросы для устного опроса

Тема 3.4 Государственный и муниципальный контракт

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

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

3. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме.

4. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).

5. Обеспечение исполнения контракта.

6. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий.

7. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком.

8. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.

Типовой тест

Тема 3.4 Государственный и муниципальный контракт

1. Перечислите существенные условия государственного (муниципального) контракта согласно Федеральному закону № 44-ФЗ. Каковы последствия отсутствия хотя бы одного из них?

2. В какой срок победитель электронного аукциона обязан подписать проект контракта, направленный заказчиком?

а) 3 рабочих дня

б) 5 рабочих дней

в) 10 календарных дней

г) 5 календарных дней

3. Опишите порядок заключения контракта по результатам электронного аукциона: от размещения проекта контракта до его полного подписания сторонами и направления в реестр контрактов.

4. Какие способы обеспечения исполнения контракта предусмотрены статьёй 96 44-ФЗ? Каковы правила выбора способа обеспечения участником и минимальный размер обеспечения?

5. Какой из перечисленных документов НЕ может служить обеспечением исполнения контракта?

- а) Банковская гарантия
- б) Внесение денежных средств на счёт заказчика
- в) Поручительство юридического лица
- г) Независимая гарантия

6. Раскройте сущность открытого конкурса в электронной форме. Перечислите его основные этапы и сроки. В чём принципиальное отличие от конкурса с ограниченным участием?

7. Что такое конкурс с ограниченным участием в электронной форме, и в каких случаях он проводится? Каковы особенности проведения предквалификационного отбора?

8. В какой орган заказчик обязан направить сведения о заключённом контракте для включения в реестр контрактов?

- а) В Федеральную антимонопольную службу
- б) В Федеральное казначейство (через ЕИС)
- в) В Министерство финансов РФ
- г) В территориальный орган Росстата

9. Охарактеризуйте запрос котировок в электронной форме. В чём его основное отличие от электронного аукциона, включая критерий определения победителя и сроки?

10. При каких условиях заказчик вправе осуществить закупку у единственного поставщика по пункту 25 части 1 статьи 93 44-ФЗ? Какие документы при этом должны быть подготовлены?

11. Какие требования предъявляются к банковской гарантии, предоставляемой в качестве обеспечения заявки или исполнения контракта? Перечислите не менее пяти оснований для отказа заказчиком в принятии банковской гарантии.

12. В какой срок заказчик рассматривает протокол разногласий, направленный участником электронного аукциона?

- а) 3 рабочих дня
- б) 5 рабочих дней
- в) 3 календарных дня
- г) 2 рабочих дня

13. В каких случаях стороны государственного контракта вправе изменить его существенные условия? Приведите примеры для трёх различных оснований.

14. Каковы основания и порядок одностороннего отказа заказчика от исполнения контракта по 44-ФЗ? Каковы последствия такого отказа для поставщика?

15. Опишите порядок расторжения контракта по соглашению сторон. Какие документы при этом оформляются и в какой срок информация о расторжении размещается в ЕИС?

Типовые вопросы для устного опроса

Тема 3.5 Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок

1. Аудит и контроль в сфере закупок.
2. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков
3. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.

Типовой тест

Тема 3.5 Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок

1. Какие виды контроля в сфере закупок предусмотрены Федеральным законом № 44-ФЗ? Назовите органы, осуществляющие каждый вид контроля, и кратко охарактеризуйте их полномочия.

2. Какой контрольный орган уполномочен рассматривать жалобы участников закупки на действия (бездействие) заказчика, комиссии по осуществлению закупок, оператора электронной площадки?

- а) Федеральное казначейство
- б) Счётная палата РФ
- в) Федеральная антимонопольная служба (ФАС России)
- г) Министерство финансов РФ

3. Каковы цели и предмет аудита в сфере закупок? Какие органы наделены правом осуществления аудита, и каковы их основные полномочия?

4. Опишите порядок ведения реестра недобросовестных поставщиков (РНП). Какие сведения вносятся в реестр, и каковы правовые последствия включения участника закупки в РНП?

5. В какой срок со дня поступления обращения заказчика Федеральная антимонопольная служба принимает решение о включении информации об участнике закупки в реестр недобросовестных поставщиков?

- а) 3 рабочих дня
- б) 10 рабочих дней
- в) 15 рабочих дней
- г) 30 календарных дней

6. Раскройте сущность общественного контроля в сфере закупок. Какими правами обладают общественные объединения и граждане при осуществлении такого контроля?

7. Перечислите и кратко охарактеризуйте способы осуществления контроля в контрактной системе (плановые и внеплановые проверки, камеральные и выездные проверки, рассмотрение жалоб).

8. Какая мера административной ответственности может быть применена к должностному лицу заказчика за утверждение документации о закупке с нарушением требований, если это не повлекло уголовной ответственности?

- а) Предупреждение или административный штраф
- б) Дисквалификация
- в) Обязательные работы
- г) Исключительно штраф в размере до 1000 рублей

9. Какие виды ответственности предусмотрены законодательством РФ за нарушение законодательства о контрактной системе? Приведите по одному примеру нарушения для каждого вида ответственности.

10. Каковы полномочия органов внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля (Федеральное казначейство, органы финансового контроля субъектов РФ и муниципальных образований) в сфере закупок?

11. За какие нарушения заказчика, комиссии по осуществлению закупок, оператора электронной площадки участник закупки вправе подать жалобу в ФАС России? Приведите не менее трёх конкретных примеров.

12. Каков минимальный срок дисквалификации должностного лица за совершение административного правонарушения в сфере закупок, предусмотренный КоАП РФ?

- а) 3 месяца
- б) 6 месяцев
- в) 1 год
- г) 2 года

13. Что понимается под внеплановой проверкой в сфере закупок? В каких случаях и по каким основаниям она может проводиться контролирующими органами?

14. Опишите, какие сведения о поставщике (подрядчике, исполнителе) исключаются из реестра недобросовестных поставщиков, и в каком порядке это происходит. Каков срок нахождения информации в РНП?

15. Какова ответственность заказчика за включение в состав членов комиссии по осуществлению закупок лиц, лично заинтересованных в результатах определения поставщика? Какие правовые последствия это влечёт для заключённого контракта?

Типовые вопросы для устного опроса

Тема 3.6 Организация закупок в коммерческих организациях

1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций.
2. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.
3. Осуществление закупок в коммерческих организациях.
4. Контракты по закупкам в коммерческих организациях.
5. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.

Типовой тест

Тема 3.6 Организация закупок в коммерческих организациях

1. Какие категории юридических лиц обязаны руководствоваться Федеральным законом № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»? Приведите не менее четырёх примеров таких организаций.

2. Какой документ является основным внутренним нормативным актом, регламентирующим закупочную деятельность коммерческой организации, подпадающей под действие 223-ФЗ?

- а) План закупок
- б) Положение о закупке
- в) Коммерческая политика

г) Контрактная стратегия

3. Каковы основные принципы закупок, установленные Федеральным законом № 223-ФЗ? Проведите сравнение с принципами контрактной системы по 44-ФЗ: в чём сходство и различие?

4. Опишите, каким образом коммерческая организация, работающая по 223-ФЗ, осуществляет планирование закупок. Какие документы формируются на этапе планирования и каковы сроки их размещения в единой информационной системе (ЕИС)?

5. В какой срок заказчик по 223-ФЗ обязан разместить в ЕИС план закупки товаров, работ, услуг на очередной календарный год?

- а) До 1 декабря года, предшествующего планируемому
- б) Не позднее 31 декабря текущего года
- в) Не позднее 10 рабочих дней с даты утверждения, но не позднее 31 декабря
- г) До 1 февраля планируемого года

6. Какие способы закупок могут быть предусмотрены положением о закупке коммерческой организации в соответствии с 223-ФЗ? Приведите примеры конкурентных и неконкурентных способов и кратко поясните их суть.

7. Каковы особенности заключения и существенные условия договора по результатам закупок, проводимых по 223-ФЗ? В чём отличие от государственного контракта по 44-ФЗ с точки зрения свободы договора и ответственности сторон?

8. Обязан ли заказчик по 223-ФЗ применять национальный режим (запреты, ограничения на иностранные товары) в том же объёме, что и заказчики по 44-ФЗ?

а) Да, обязан в любом случае

б) Нет, обязан только в случаях, прямо указанных в постановлениях Правительства РФ или собственном положении о закупке

в) Нет, не обязан никогда

г) Да, но только для закупок за счёт бюджетных субсидий

9. Опишите систему мониторинга и контроля закупок, осуществляемых в рамках 223-ФЗ. Какие органы власти и в каком объёме контролируют такие закупки?

10. Какие права предоставлены участникам закупок по 223-ФЗ для защиты своих интересов? Каков порядок обжалования действий (бездействия) заказчика при проведении закупки?

11. Какова основная цель аудита закупок, проводимого в организациях, работающих по 223-ФЗ?

а) Привлечение к уголовной ответственности виновных лиц

б) Оценка эффективности и результативности закупочной деятельности

в) Снижение количества участников закупок

г) Проверка бухгалтерской отчётности

12. Что понимается под «обоснованием закупки» у коммерческого заказчика по 223-ФЗ? Какие сведения обычно включаются в обоснование закупки при формировании плана закупок?

13. В каких случаях заказчик по 223-ФЗ вправе осуществить закупку у единственного поставщика (неконкурентным способом)? Каковы требования к обоснованию такого способа в положении о закупке?

14. Каковы особенности информационного обеспечения закупок коммерческих организаций? Какие сведения о закупках в обязательном порядке размещаются в ЕИС, а какие могут не размещаться?

15. Охарактеризуйте правовые последствия нарушения заказчиком, работающим по 223-ФЗ, порядка и сроков размещения информации о закупке в ЕИС. Какие виды ответственности предусмотрены?

4 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

МДК 01. 03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

Изучение *МДК 01. 03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд* реализуется в течение 1 семестра.

Формами контроля промежуточной аттестации *МДК 01. 03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд* являются:

Дифференцированный зачет - 5 семестр

Основой для определения оценки при проведении промежуточных аттестаций служит объем и уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного рабочей программой профессионального модуля **ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности** в части *МДК 01. 03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд* .

Дифференцированный зачет

Дифференцированный зачет проводится по завершению изучения раздела МДК по окончанию семестра в форме выполнения практического задания с последующим собеседованием с преподавателем с учетом результатов текущего контроля.

К сдаче дифференцированного зачета допускаются обучающиеся, выполнившие все отчетные работы и получившие по результатам текущей аттестации за семестр оценки не ниже «удовлетворительно».

Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету

1. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
2. Состав субъектов закупок и их функции. Полномочия органов исполнительной власти и органов местного самоуправления в ФКС.
3. Требования к участникам закупки. Критерии к участникам закупок
4. Основы и принципы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд.
5. Контрактная служба. Комиссия по осуществлению закупок.
6. Специализированная организация. Эксперты. Экспертные организации.

7. Планирование и нормирование в сфере государственных и муниципальных закупок.
8. Формирование планов-графиков закупок для государственных и муниципальных нужд.
9. Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок
10. Определение объекта закупки.
11. Правила описания объекта закупки.
12. Обеспечение заявок при проведении конкурсов и аукционов.
13. Критерии к товарам: национальный режим. Квотирование закупок.
14. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения запроса предложений в электронной форме.
15. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).
16. Подготовка и заключение государственного и муниципального контракта. Общие требования и существенные условия контракта.
17. Осуществления закупок путем проведения открытого конкурса в электронной форме и конкурса с ограниченным участием в электронной форме.
18. Осуществление закупок путем аукциона в электронной форме. Особенности осуществления закупок путем запроса котировок в электронной форме и запроса предложений в электронной форме.
19. Особенности осуществления закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика).
20. Обеспечение исполнения контракта.
21. Условия банковской гарантии. Реестр банковских гарантий.
22. Основания для отказа в принятии банковской гарантии заказчиком.
23. Особенности исполнения, изменения, расторжения контракта.
24. Аудит и контроль в сфере закупок.
25. Способы осуществления контроля. Контрольные органы и их полномочия. Реестр недобросовестных поставщиков
26. Ответственность за нарушение законодательства о закупках для государственных и муниципальных нужд.
27. Законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок коммерческих организаций.
28. Планирование и обоснование закупок в коммерческих организациях.
29. Осуществление закупок в коммерческих организациях.
30. Контракты по закупкам в коммерческих организациях.
31. Мониторинг, контроль, аудит и защита прав и интересов участников закупок.

Перечень заданий для оценки освоенных умений

Задание 1. Формирование плана-графика и расчёт квоты закупок у СМП

Муниципальное бюджетное учреждение имеет совокупный годовой объём закупок (СГОЗ) на 2026 год – 48 млн рублей, в том числе закупки у единственного поставщика по п. 4 ч. 1 ст. 93 44-ФЗ (малые закупки) – 3 млн руб., закупки услуг по предоставлению кредитов – 0 руб.

Требуется:

- рассчитать минимальный объём закупок у субъектов малого предпринимательства (СМП) и социально ориентированных НКО, который обязан обеспечить заказчик;
- определить, может ли заказчик все такие закупки осуществить только среди СМП/СОНКО, если планируется проведение одного электронного аукциона с НМЦК 22 млн руб. (обосновать);
- составить фрагмент плана-графика для одной закупки у СМП с указанием всех обязательных полей.

Задание 2. Обоснование начальной (максимальной) цены контракта методом сопоставимых рыночных цен

Для закупки 100 ноутбуков получены коммерческие предложения от трёх разных поставщиков: 62 000 руб./шт., 65 500 руб./шт., 70 200 руб./шт.

Требуется:

- провести расчёт среднего арифметического значения цены единицы товара и среднего квадратичного отклонения;
- определить однородность совокупности цен (коэффициент вариации) и принять решение о возможности использования среднего значения;
- сформулировать обоснование НМЦК для закупки, используя метод сопоставимых рыночных цен;
- проверить, не превышает ли полученная НМЦК предельные нормативные затраты, если для данной категории должностных лиц установлен норматив в 68 000 руб. за единицу.

Задание 3. Анализ описания объекта закупки на соответствие требованиям статьи 33 44-ФЗ

Представлен фрагмент технического задания: «Поставка автомобилей седан. Транспортное средство должно быть произведено компанией Toyota (Япония), год выпуска –

не ранее 2025, цвет кузова – белый перламутр, двигатель бензиновый объёмом 2,5 л, коробка передач автоматическая. Гарантия не менее 3 лет или 100 000 км пробега.»

Требуется:

- выявить все нарушения требований 44-ФЗ к описанию объекта закупки;
- предложить правомерную редакцию технического задания;
- определить, какие запреты или ограничения национального режима могут быть применены к данной закупке (со ссылкой на действующие НПА), и скорректировать описание с их учётом.

Задание 4. Выбор способа определения поставщика и расчёт обеспечения заявки и контракта

Заказчику необходимо закупить услуги по текущему ремонту административного здания. НМЦК – 4,5 млн рублей. Закупка не входит в перечень товаров/работ/услуг, по которым заказчик обязан провести аукцион или конкурс с ограниченным участием.

Требуется:

- выбрать из числа конкурентных способов наиболее подходящий (открытый конкурс в электронной форме, электронный аукцион, запрос котировок в электронной форме) и обосновать выбор;
- определить допустимый размер обеспечения заявки (в рублях и процентах) для выбранного способа;
- рассчитать минимальный и максимальный размер обеспечения исполнения контракта (в рублях), если аванс не предусмотрен;
- указать, как изменится требование к обеспечению, если победителем станет СМП, предложивший цену 3,8 млн рублей.

Задание 5. Оценка заявок участников открытого конкурса в электронной форме

По результатам открытого конкурса на оказание образовательных услуг поданы заявки трёх участников со следующими предложениями:

Критерий (значимость)	Участник А	Участник Б	Участник В
Цена контракта (60%)	1 500 000 руб.	1 400 000 руб.	1 600 000 руб.
Качество услуг (20%)	85 баллов (по оценке комиссии)	90 баллов	75 баллов
Квалификация (20%)	5 исполненных контрактов	8 контрактов	3 контракта

	сопоставимого характера		
--	----------------------------	--	--

Требуется:

- рассчитать баллы по ценовому критерию (использовать формулу обратной пропорциональной зависимости: $B_i = (C_{\min} / C_i) \times 100$);
- привести оценку по нестоимостным критериям к баллам с учётом значимости;
- определить рейтинг каждой заявки и итоговое место;
- оформить решение конкурсной комиссии, указав победителя.

Задание 6. Подготовка проекта государственного контракта и расчёт неустойки

Победителем электронного аукциона на поставку медицинского оборудования с НМЦК 10 000 000 руб. признано ООО «Медтех», предложившее цену 9 200 000 руб. Срок поставки по контракту – 45 календарных дней. Фактическая поставка осуществлена с задержкой на 12 дней. Ключевая ставка ЦБ РФ на день расчёта пени – 16%.

Требуется:

- заполнить шаблон контракта в части разделов «Цена контракта», «Срок поставки», «Ответственность сторон»;
- рассчитать размер пени за просрочку поставки, применяя формулу постановления Правительства № 1042;
- определить, вправе ли заказчик удержать неустойку из обеспечения исполнения контракта (размер обеспечения – 10% от НМЦК), и описать процедуру удержания;
- оценить, является ли данная просрочка основанием для одностороннего отказа от контракта, если в контракте предусмотрено право отказа при просрочке более 10 дней.

Задание 7. Работа с банковской гарантией и реестром банковских гарантий

Участник предоставил банковскую гарантию в качестве обеспечения исполнения контракта. При проверке заказчик выявил: гарантия выдана банком, отсутствующим в перечне Минфина; срок действия гарантии истекает за 15 дней до окончания срока действия контракта; сумма гарантии на 3% меньше требуемой; в гарантии указано, что бенефициаром является другой орган власти.

Требуется:

- по каждому из четырёх обстоятельств определить, является ли оно основанием для отказа в принятии гарантии (со ссылкой на нормы 44-ФЗ и постановление № 1005);
- составить мотивированное уведомление об отказе в принятии банковской гарантии;

-разъяснить участнику порядок обжалования такого отказа и последствия непредоставления надлежащего обеспечения в срок.

Задание 8. Подготовка жалобы в ФАС России и расчёт административного штрафа

Участник закупки – ООО «Стройкомплект» – подал жалобу в ФАС на действия аукционной комиссии, которая отклонила его заявку на основании того, что в составе заявки отсутствовало свидетельство о допуске к работам, хотя требование о его предоставлении отсутствовало в документации об аукционе. Жалоба признана обоснованной.

Требуется:

- составить текст жалобы с указанием всех обязательных реквизитов, норм закона и обстоятельств;
- определить, какие предписания ФАС может выдать заказчику и комиссии;
- квалифицировать действия председателя комиссии по КоАП РФ и рассчитать возможный размер административного штрафа, используя нормы ч. 2 ст. 7.30 КоАП РФ;
- оценить перспективу включения члена комиссии в реестр недобросовестных поставщиков (обосновать, почему такого основания нет).

Задание 9. Сравнительный анализ закупочных процедур по 44-ФЗ и 223-ФЗ

Государственное унитарное предприятие (ГУП) осуществляет закупку автотранспортных средств. Часть закупок финансируется из собственных средств (223-ФЗ), часть – за счёт бюджетных субсидий (44-ФЗ). Для одной и той же потребности рассматриваются два варианта проведения закупки.

Требуется:

- описать порядок планирования, способы закупки и информационного обеспечения для каждого из двух правовых режимов;
- рассчитать допустимый минимальный срок подачи заявок при проведении запроса котировок в электронной форме по 44-ФЗ и аналогичной процедуры, предусмотренной положением о закупке по 223-ФЗ;
- сравнить правовые последствия уклонения победителя от заключения договора по 44-ФЗ и по 223-ФЗ (включение в РНП, штрафы);
- предложить для ГУПа организационные меры по разграничению закупок, подпадающих под разные законы.

Задание 10. Анализ рисков и расчёт экономической эффективности закупки

Заказчик приобрёл 50 многофункциональных устройств (МФУ) по цене 45 000 руб. за единицу. Через три месяца выяснилось, что фактическая стоимость идентичного МФУ у другого поставщика составляла на момент закупки 36 000 руб. Контракт был заключён по результатам запроса котировок, в котором участвовал только один поставщик. Счётная палата провела аудит эффективности.

Требуется:

-рассчитать перерасход бюджетных средств (сумму излишне уплаченного) и определить его долю от цены контракта;

-оценить действия заказчика на предмет нарушения принципа эффективности расходования бюджетных средств (ст. 34 БК РФ) и норм 44-ФЗ;

-квалифицировать возможные виды ответственности для должностных лиц заказчика (административная, дисциплинарная, материальная);

-предложить процедуры внутреннего контроля, позволяющие предотвратить подобные ситуации (обоснование НМЦК, проверка единственной заявки, анализ рынка перед согласованием закупки у единственного поставщика при несостоявшейся процедуре).

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Лысьвенский филиал федерального государственного автономного образовательного
учреждения высшего образования
«Пермский национальный исследовательский политехнический университет»

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

ЭКЗАМЕН ПО МОДУЛЮ

ПМ 01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

основной профессиональной образовательной программы
подготовки специалистов среднего звена
по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело
(базовая подготовка)

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Целью проведения экзамена по модулю является оценка соответствия достигнутых компетентностных образовательных результатов обучающихся по профессиональному модулю требованиям ФГОС СПО, готовности обучающихся к определенному виду профессиональной деятельности по избранной специальности.

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки результатов освоения профессионального модуля **ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности**, который проводится в форме **экзамена по модулю**.

Условием допуска к экзамену по модулю является положительная аттестация по МДК, учебной и производственной (по профилю специальности) практикам.

Экзамен по модулю проводится в виде выполнения практических заданий, имитирующих работу в обычных условиях, направленных на оценку готовности обучающихся, завершивших освоение профессионального модуля, к реализации вида профессиональной деятельности.

Итогом экзамена является однозначное решение: «вид профессиональной деятельности освоен / не освоен», профессиональный модуль: зачтено/не зачтено

1 Комплект экзаменационных материалов

В состав комплекта входит задание для экзаменуемого, пакет экзаменатора и оценочная ведомость.

ЗАДАНИЕ ДЛЯ ЭКЗАМЕНУЮЩЕГОСЯ

Оцениваемые компетенции: ПК 1.1; ПК 1.2; ПК 1.3; ПК 1.4; ПК 1.5; ПК 1.6

Инструкция

- 1 Внимательно прочитайте задание
- 2 Выполните задания в строго определенной последовательности
- 3 После выполнения всех заданий доложите результаты аттестационной комиссии

Вы можете воспользоваться: измерительные приборы и инструменты

Максимальное время выполнения задания: 120 минут

Задание:

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

1. Выполнить работы по сбору и анализу информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с применением цифровых и информационных технологий (CRM-

систем, аналитических платформ, открытых баз данных и инструментов маркетинговой аналитики).

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

2 Выполнить работы по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.

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

3 Выполнить работы по подготовке, оформлению и проверке закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий

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

4 Выполнить работы по подготовке к заключению внешнеторгового контракта и его документальному сопровождению.

ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

5 Выполнить работы по осуществлению контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

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

6 Выполнить работы по организации выполнения торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.

ПАКЕТ ЭКЗАМЕНАТОРА

Инструкция

- 1 Внимательно изучите информационный блок пакета экзаменатора
- 2 Ознакомьтесь с заданиями для экзаменуемых, оцениваемыми компетенциями и показателями оценки
- 3 Изучите инструмент оценивания профессиональных и общих компетенций.
- 4 Оцените работу обучающихся и заполните экзаменационную ведомость согласно предложенным критериям

Количество вариантов заданий (пакетов заданий) для экзаменуемых: **10**.

Максимальное время выполнения задания: 120 мин

Максимальное время проведения экзамена 120 мин

Оборудование: персональные компьютеры, многофункциональное устройство (принтер/сканер/копир), программное обеспечение, канцелярские принадлежности (бумага А4, ручки, маркеры), измерительные приборы и инструменты.

Задания:

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

- 1.Собрать и проанализировать данные о ёмкости и динамике рынка выбранного товара за последние три года с использованием открытых источников (Trade Map, Росстат).
- 2.Провести опрос потенциальных покупателей через Google Формы для выявления их предпочтений и готовности приобрести новый продукт.
- 3.Сформировать в Excel сводную таблицу и дашборд на основе выгруженных данных продаж компании для выявления сезонных трендов спроса.
- 4.Проанализировать потребительские отзывы и рейтинги товаров-конкурентов на крупном маркетплейсе с помощью парсинга и выделить основные потребности клиентов.
- 5.Составить портрет целевого потребителя (аватар) на основе анализа демографических и поведенческих данных, полученных из CRM-системы.
- 6.Рассчитать индекс лояльности клиентов (NPS) по результатам проведённого в мессенджере опроса и предложить меры по его повышению.
- 7.Выполнить ABC- и XYZ-анализ товарного ассортимента предприятия по предоставленным данным о продажах и сформулировать ассортиментные рекомендации.

8.Используя сервисы веб-аналитики (Яндекс.Метрика/Google Analytics), оценить источники трафика и конверсию посадочных страниц интернет-магазина.

9.Изучить потребности государственных заказчиков в заданном регионе, сформировав выборку планируемых закупок из единой информационной системы (ЕИС).

10.Провести сравнительный анализ востребованности двух товарных категорий на внешнем рынке, построив в Excel графики темпов роста импорта на основе данных UN Comtrade.

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

1.Составить скрипт телефонного разговора с потенциальным поставщиком и смоделировать диалог с использованием чат-бота, обученного отвечать на типовые вопросы.

2.Разработать коммерческое предложение для дистрибьютора на внешнем рынке, адаптировав его с помощью систем машинного перевода и проверив через нейросеть.

3.Провести проверку надёжности контрагента через сервис «СПАРК» или «Контур.Фокус» и подготовить краткое досье о юридическом лице.

4.Составить и отправить протокол разногласий к поступившему проекту договора, сформулировав замечания с опорой на нормы ГК РФ.

5.Подготовить запрос ценовой информации трём поставщикам по заданной спецификации, а затем проранжировать их предложения в балльной системе.

6.Используя генеративный ИИ, подготовить текст приглашения иностранному партнёру к участию в переговорах на трёх языках с учётом культурных особенностей.

7.Смоделировать в ролевой игре переговорный процесс с закупщиком розничной сети, предварительно задав нейросети роль «сложного клиента».

8.Создать в CRM-системе карточку нового контрагента, зарегистрировать в ней все контакты, зафиксировать этапы предварительного согласования условий.

9.Найти на электронной торговой площадке (по 223-ФЗ) актуальную закупку, соответствующую профилю компании, и подготовить аргументированное решение об участии.

10.Составить алгоритм действий менеджера по закупкам при выборе нового иностранного поставщика, включив в него этапы проверки санкционных списков и деловой репутации.

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

1.Сформировать в ЕИС извещение о проведении электронного аукциона, заполнив все обязательные вкладки и прикрепив файлы документации.

2.Разработать техническое задание на поставку офисной мебели, соблюдая требования статьи 33 44-ФЗ и используя позиции КТРУ.

3.Обосновать начальную (максимальную) цену контракта методом сопоставимых рыночных цен, приложив скриншоты коммерческих предложений и расчёт в Excel.

4.Проверить заявку условного участника на соответствие единым и дополнительным требованиям и оформить протокол рассмотрения первых частей заявок.

5.С помощью шаблонов в 1С:Документооборот создать проект государственного контракта, автозаполнив реквизиты победителя и цену из итогового протокола.

6.Оценить заявки участников открытого конкурса по двум критериям (цена и квалификация) и рассчитать итоговый рейтинг каждого участника.

7.Направить в ЕИС отчёт об исполнении контракта, прикрепив скан-копии товарной накладной, счёта-фактуры и акта приёма-передачи.

8.Провести формальную проверку независимой гарантии, предоставленной в качестве обеспечения контракта, и составить мотивированное заключение о принятии.

9.Сформировать в личном кабинете корпоративного заказчика план закупок на год и разместить его в ЕИС в соответствии с требованиями 223-ФЗ.

10.Проверить корректность оформления документа о приёмке в электронной форме, подписанного обеими сторонами через оператора ЭДО, и подтвердить его в ЕИС.

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

1.Составить проект внешнеторгового контракта купли-продажи на экспорт пиломатериалов, включив разделы о предмете, цене, условиях поставки и арбитраже.

2.Выбрать и обосновать базис поставки по Инкотермс 2020 для экспортной операции, рассчитав итоговую цену DAP для покупателя.

3.Заполнить коммерческий инвойс и упаковочный лист для отправки партии товара железнодорожным транспортом за рубеж.

4.Проверить соответствие реквизитов транспортной накладной CMR, инвойса и сертификата происхождения по учебной отгрузке, выявив расхождения.

5. Определить код ТН ВЭД ЕАЭС для заданного товара и рассчитать сумму ввозной таможенной пошлины от таможенной стоимости.

6. Сформировать пакет документов для таможенного оформления экспорта, включая декларацию на товары и контракт с приложениями.

7. Сравнить условия двух офферт от иностранных покупателей и выбрать наиболее выгодное предложение, аргументировав решение в служебной записке.

8. Внести в шаблон контракта форс-мажорную и валютную оговорки, а также условие о рассмотрении споров в МКАС при ТПП РФ.

9. Согласовать с транспортной компанией заявку на международную перевозку, оформив поручение экспедитору и указав дату готовности груза.

10. Провести контроль соответствия контракта требованиям валютного законодательства и поставить его на учёт в банке, заполнив форму уникального номера контракта.

ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

1. Разработать регламент мониторинга ключевых дат исполнения экспортного контракта и создать в Excel диаграмму Ганта по этапам поставки.

2. Проконтролировать поступление валютной выручки, сверив выписку с банковского счёта с ожидаемой суммой и сроками, указанными в ведомости банковского контроля.

3. Провести приёмку импортного товара по количеству и качеству в порту назначения и составить акт с участием независимого сюрвейера.

4. Рассчитать и выставить покупателю претензию с требованием уплаты пени за просрочку оплаты на 15 дней, применив ставку, указанную в контракте.

5. Оценить вероятность и размер убытков от изменения курса валюты и предложить механизм хеджирования с помощью форвардного контракта.

6. Проверить корректность оформления страхового полиса груза и его соответствие базису поставки CIF, а также требованиям контракта.

7. Зафиксировать в учётной системе факт отгрузки товара и отразить отклонение фактической даты отгрузки от плановой с указанием причины.

8. Провести анализ исполнения трёх завершённых внешнеторговых контрактов и подготовить отчёт с расчётом среднего отклонения по срокам и суммам поставок.

9. Составить внутренний акт о выявленных недостатках импортного оборудования и подготовить письмо продавцу с требованием замены дефектных узлов.

10. Проверить своевременность закрытия паспорта сделки после завершения всех расчётов и предоставить в банк подтверждающие документы.

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

1. Спроектировать схему складского помещения оптового предприятия, выделив функциональные зоны и указав направление грузопотоков в соответствии с принципом прямооточности.

2. Настроить в демо-версии 1С:WMS адресное хранение и сформировать задание на приёмку учебной партии товара от поставщика.

3. Составить алгоритм предпродажной подготовки одежды в розничном магазине: от приёмки и распаковки до выкладки в торговом зале с RFID-метками.

4. Разработать планограмму выкладки молочной продукции в холодильной витрине супермаркета с учётом правил мёрчандайзинга и ротации сроков годности.

5. Заполнить товарную накладную (ТОРГ-12) и счёт-фактуру на отгрузку оптовому покупателю в программе 1С:Управление торговлей.

6. Зарегистрировать интернет-заказ в системе управления заказами и провести его по всем статусам от подтверждения до уведомления покупателя о выдаче.

7. Организовать обработку возврата товара в розничном магазине, действуя по регламенту: проверка причины, оформление накладной и перемещение в карантинную зону.

8. Настроить интеграцию между учётной системой и личным кабинетом маркетплейса для автоматической выгрузки остатков и получения уведомлений о новых заказах.

9. Оптимизировать маршрут комплектовщика на складе, сгруппировав заказы в один рейс с помощью модуля «Управление складом».

10. Оценить пропускную способность зоны отгрузки склада, рассчитав необходимое количество доков и временных окон для заданного суточного объёма заказов.

2 Показатели и методы оценки экзамена по модулю ПМ 01 Организация и осуществление торговой деятельности

Код и наименование профессиональных и общих компетенций, формируемых в рамках ПМ	Основные показатели оценки результата	Методы оценивания
<p>ПК 1.1 <i>Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> – 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 	<p><i>Экзамен по модулю</i> <i>Аттестационные листы-характеристики</i> <i>Экспертная оценка по результатам наблюдения за деятельностью обучающегося в процессе освоения ПМ</i></p>
<p>ПК 1.2 <i>Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> – выполняет операции по установлению хозяйственных связей с поставщиками и потребителями в установленной последовательности с соблюдением требований к их содержанию 	

<p>ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<ul style="list-style-type: none"> – определяет начальную цену закупки с учетом требований федерального законодательства 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. 	
<p>ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<ul style="list-style-type: none"> – 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 	

	<p>процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p>	
<p>ПК 1.5 <i>Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> – осуществляет подготовку документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; – проводит сбор информации и документов о ходе исполнения обязательств по внешнеторговому контракту и разрабатывает на их основе план-график контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; – проводит мониторинг и документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; – осуществляет подготовку предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств и выполняет претензионную работу. 	
<p>ПК 1.6 <i>Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> – 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 торгово- 	

	технологических операций	
--	--------------------------	--

3 Критерии оценивания экзамена по модулю

Методы, критерии оценивания и условия проведения экзамена по модулю определяются индивидуально для каждого профессионального модуля.

Критерии оценивания экзамена

Критерии оценки	Оценка
<p>Всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного программного материала, глубоко усвоенные основная и дополнительная литература, рекомендованная программой.</p> <p>Самостоятельно выполненные все задания в течение отведенного времени, точное выполнение заданий без ошибок и недочетов или допущено не более одного недочета.</p> <p>Умение делать обобщающие практико-ориентированные выводы.</p> <p>Ответ отличается богатством и точностью использованных терминов, материал излагается последовательно и логично.</p>	Зачтено
<p>Достаточно полное знание учебно-программного материала, показан хороший уровень владения изученным материалом, усвоивший основную литературу, рекомендованную программой.</p> <p>Самостоятельно выполнивший все задания в установленный срок, но допущено в ней:</p> <p>а) не более одной негрубой ошибки и одного недочета б) или не более двух недочетов</p> <p>Обучающийся не допускает в ответе существенных неточностей.</p>	
<p>Обучающийся показал знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности.</p> <p>Самостоятельно выполнивший основные задания, однако допустивший погрешности при их выполнении и в ответе, но обладающий необходимыми знаниями для устранения наиболее существенных погрешностей.</p> <p>Выполнено не менее половины работы или допущены в ней:</p> <p>а) не более двух грубых ошибок; б) не более одной грубой ошибки и одного недочета; в) не более двух-трех негрубых ошибок; г) одна негрубая ошибка и три недочета; д) при отсутствии ошибок, 4-5 недочетов</p>	
<p>Обучающийся обнаруживает пробелы в знаниях или отсутствие знаний по значительной части основного учебно - программного материала.</p> <p>Не выполнивший самостоятельно основные задания или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий, или не приступал к выполнению задания; допустивший принципиальные ошибки в выполнении заданий, допускающий существенные ошибки при ответе.</p>	Незачтено

Председатель экзаменационной комиссии: _____ / _____ / « ____ » _____ 20__ г.
Члены экзаменационной комиссии: _____ / _____ / « ____ » _____ 20__ г.
_____ / _____ / « ____ » _____ 20__ г.
_____ / _____ / « ____ » _____ 20__ г.

КЛЮЧИ К ТЕСТАМ

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

Раздел 1

Ключ к тесту по теме № 1.1 Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности

№вопроса	Правильный ответ
1	Информационное обеспечение – система сбора, обработки, хранения и распространения достоверных данных, необходимых для управления сбытом. Функции: аналитическая (оценка рынка), прогностическая (прогноз продаж), контрольная (мониторинг выполнения планов), коммуникационная (обмен информацией с партнёрами), поддерживающая (снабжение менеджеров сведениями для решений).
2	Виды: Первичная информация – данные, собранные впервые для конкретной цели (опросы, панельные исследования); источник – анкетирование потребителей. Вторичная информация – уже существующие данные (отчёты госорганов, публикации СМИ); источник – статистика Росстата. Внутренняя информация – отчёты продаж, складские данные; источник – учётная система 1С. Внешняя информация – данные о конкурентах, конъюнктуре; источник – отраслевые порталы
3	CRM автоматизирует управление контактами, сделками, сервисом, анализирует историю взаимодействий. Модули: контакт-менеджмент, управление продажами, маркетинг (рассылки), сервисное обслуживание, аналитика (дашборды, воронка продаж).
4	Воронка продаж – модель, отражающая этапы движения клиента от первого контакта до покупки (осведомлённость – интерес – решение – сделка). Анализ показывает конверсию между этапами, узкие места, что позволяет перераспределить усилия и спрогнозировать выручку.
5	Показатели каналов: Объём продаж в канале (в шт. и руб.). Доля рынка через канал = продажи канала / общий объём рынка. Прибыльность канала = валовая прибыль / затраты на канал. Коэффициент оборачиваемости запасов = себестоимость проданных товаров / средний запас. Затраты на рубль продаж = издержки канала / выручка канала. Уровень сервиса = % заказов, выполненных в срок.
6	Источники для внешнего рынка: Базы данных международной торговли: UN Comtrade, Trade Map (ITC), Eurostat. Национальные статистические службы (US Census Bureau). Базы таможенной статистики (ФТС России). Отчёты отраслевых ассоциаций, исследования Euromonitor, Statista.
7	Первичная – оригинальные данные, собранные под задачу; вторичная – опубликованные ранее. Методы сбора первичных данных: опрос (анкетирование), наблюдение (поведение в торговом зале), интервью, эксперимент.

8	Таможенная статистика (напр., данные ФТС или UN COMTRADE) позволяет определить объёмы импорта/экспорта, цены, страны-контрагенты, динамику поставок. Извлекаемые показатели: средняя цена единицы товара, крупнейшие поставщики/покупатели, сезонность, ёмкость сегмента.
9	ABC-анализ группирует товары по доле в продажах/прибыли (А – наиболее ценные), XYZ-анализ – по стабильности спроса (X – устойчивый, Z – нерегулярный). Совместный анализ даёт информацию для управления запасами, приоритезации каналов и планирования ассортимента.
10	Инструменты мониторинга цен и спроса: Price-мониторинговые сервисы (Competera, Priceva) – автоматически собирают цены конкурентов. Аналитические платформы (SimilarWeb, SEMrush) – оценивают трафик и источники интернет-магазинов. Товарные сканеры маркетплейсов (MarketGuru, Moneyplace) – анализируют продажи и спрос на Ozon, Wildberries. Google Trends, Яндекс.Вордстат – частота запросов для оценки спроса.
11	Риски: Принятие неверных управленческих решений (например, выход на падающий рынок), финансовые потери. Затоваривание или дефицит из-за ошибочного прогноза. Потеря клиентов из-за несвоевременной реакции на жалобы. Штрафы при использовании некорректных кодов ТН ВЭД или валютного контроля. Пример: из-за устаревших данных о ценах конкурентов компания установила завышенную цену и потеряла долю рынка.
12	б) CRM
13	в) Официальный статистический отчёт Росстата о розничном товарообороте
14	г) Температура воздуха в складском помещении (относится к условиям хранения, но не к эффективности канала сбыта)
15	в) Базу данных UN Comtrade или Trade Map

Ключ к тесту по теме № 1.2 Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и услуг

№вопроса	Правильный ответ
1	1. Хозяйственные связи — совокупность экономических, правовых и организационных отношений между предприятиями, возникающих в процессе закупок и поставок товаров/услуг. По составу участников: простые (две стороны) и сложные (с участием посредников). По длительности: разовые, краткосрочные и долгосрочные (на постоянной основе). Также выделяют прямые (без посредников) и косвенные.
2	2. б) Оферта. Оферта — адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, достаточно определённое и выражающее намерение лица заключить договор.
3	3. Основные этапы: 1) поиск и предварительная оценка потенциальных контрагентов; 2) сбор и анализ информации, проверка благонадёжности; 3) проведение переговоров, согласование условий; 4) подписание договора (поставки, купли-продажи и т.д.); 5) исполнение договорных обязательств (поставка, оплата); 6) контроль исполнения и приёмка товара; 7) подведение итогов, оценка эффективности и, при необходимости, пролонгация договора.
4	4. Ключевые критерии: цена и условия оплаты (экономическая выгода);

	качество товара (соответствие стандартам); надёжность и деловая репутация (стабильность партнёра); сроки и ритмичность поставок (логистические возможности); ассортимент и комплектность (широта предложения); транспортные условия (близость, издержки); послепродажный сервис; платёжеспособность и финансовое состояние. Важны, т. к. непосредственно влияют на издержки, рентабельность и непрерывность деятельности.
5	5. в) Договор поставки. Регулируется ст. 506 ГК РФ; сторонами являются лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность.
6	6. Протокол разногласий — документ, фиксирующий несогласие стороны с отдельными условиями полученного проекта договора. Составляется при частичном акцепте оферты. Роль: позволяет урегулировать спорные положения на стадии согласования, инициирует процедуру доработки договора до взаимоприемлемого варианта. Если протокол не подписан другой стороной, договор считается незаключённым в отношении спорных условий.
7	7. г) Нотариальное удостоверение сделки. Договор поставки не требует обязательного нотариального удостоверения; существенными условиями являются предмет (наименование и количество) и срок поставки (или порядок определения срока). Цена в общем случае не является существенным условием для договора поставки, но в тесте подразумевается, что именно нотариальное удостоверение не требуется
8	8. Специфика с иностранным партнёром: проверка правоспособности по иностранному праву (выписка из торгового реестра); оценка политических и страновых рисков; необходимость учёта международных норм (Венская конвенция); детальная проработка валюты платежа, валютного контроля и таможенных формальностей; согласование условий по Инкотермс; обязательное включение арбитражной оговорки или применимого права; более тщательная проверка санкционных ограничений.
9	9. Источники для внутреннего рынка: ЕГРЮЛ/ЕГРИП (ФНС), база данных арбитражных дел (kad.arbitr.ru), реестр недобросовестных поставщиков, финансовая отчётность (ресурсы типа «Контур.Фокус», «СПАРК»). Для внешнего рынка: международные базы (Dun & Bradstreet, Kompass), торговые реестры страны партнёра, отраслевые ассоциации, специализированные отчёты кредитных бюро и рекомендации Торгпредств РФ.
10	10. б) На этапе преддоговорной подготовки, до подписания. Due diligence проводится именно до принятия юридических обязательств, чтобы минимизировать риски.
11	11. Прямые связи — отношения без посредников между производителем и конечным продавцом/потребителем (например, поставка мебели фабрикой в розничную сеть). Преимущества: контроль над сбытом, более высокий доход, прямой контакт с рынком. Недостатки: высокие затраты на содержание сбытовых структур, складских запасов. Косвенные связи — через посредников (например, продажа товара через дистрибьютора). Преимущества: снижение сбытовых издержек, использование опыта посредника. Недостатки: потеря части прибыли, риск потери контроля над ценой и сервисом.
12	12. Коммерческое предложение (оферта) — документ, адресованный потенциальному покупателю, содержащий все существенные условия будущего договора: наименование и количество товара, цену, сроки поставки, условия оплаты, срок действия оферты. Для признания офертой оно должно быть достаточно определённым и выражать намерение заключить договор с любым, кто отзовётся (публичная оферта) или с конкретным лицом (адресная оферта).
13	13. Показатели эффективности: коэффициент выполнения договорных

	обязательств (фактический объём поставок / плановый объём × 100%); доля своевременно исполненных заказов; среднее время задержки поставки; коэффициент рекламаций (количество обоснованных претензий / общее количество поставок); рентабельность взаимодействия (прибыль от работы с контрагентом / затраты на поддержание связи). Расчётная основа всегда сравнение плановых или нормативных значений с фактическими.
14	14. По агентскому договору агент совершает юридические и/или иные действия от своего имени или от имени принципала за вознаграждение (агент может действовать как по модели поручения, так и комиссии). По договору комиссии комиссионер совершает только сделки (как правило, купли-продажи) от своего имени, но за счёт комитента. Главное отличие: агент выполняет более широкий круг действий (включая маркетинг, поиск клиентов), а комиссионер — исключительно операции по продаже товара, переданного ему комитентом.
15	15. При приёмке товара оформляются: товарная накладная (ТОРГ-12 или УПД) — с отметкой о фактически принятом количестве; акт о расхождениях по количеству и качеству (ТОРГ-2 или М-7) в случае обнаружения недостачи или брака; счёт-фактура; транспортные документы (ТТН, СМР). Сроки: немедленно при приёмке по количеству, а по скрытым недостаткам качества — в разумный срок после обнаружения (обычно в пределах гарантийного срока). Обязательная фиксация претензий в актах с участием представителей поставщика или независимой экспертизы.

Ключ к тесту по теме № 1.3 Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение

№вопроса	Правильный ответ
1	1. Внешнеторговый контракт – это соглашение между резидентами разных стран, регулирующее права и обязанности сторон по поставке товаров, выполнению работ или оказанию услуг, исполняемое с пересечением границы и валютными платежами. Основные разделы: Преамбула (наименование сторон, дата, место заключения); Предмет контракта (точное наименование товара, количество); Качество товара (стандарты, спецификации); Цена и общая сумма контракта; Базисные условия поставки (Incoterms); Условия платежа (валюта, форма, сроки); Сроки и дата поставки; Упаковка и маркировка; Приёмка-сдача товара (по качеству и количеству); Гарантии и рекламации; Ответственность сторон и санкции; Форс-мажор; Арбитраж; Прочие условия (конфиденциальность, язык, вступление в силу).
2	2. в) FOB (Free on Board) – продавец обязан за свой счёт выполнить экспортные формальности и разместить товар на борту номинированного покупателем судна в порту отгрузки.
3	3. Incoterms – международные правила, определяющие момент перехода рисков и распределение транспортных, таможенных и страховых расходов между продавцом и покупателем. В Incoterms 2020 выделены две группы: Правила для любого вида транспорта: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP.

	<p>Правила только для морского и внутреннего водного транспорта: FAS, FOB, CFR, CIF.</p> <p>Примеры: EXW (франко-завод) – минимальные обязанности продавца; FOB (свободно на борту) – морской; DAP (поставка в месте назначения) – мультимодальный.</p>
4	<p>4. Товаросопроводительные документы подтверждают факт отгрузки, ассортимент, цену и сопровождают груз в пути, но не дают права собственности на товар (упаковочный лист, товарно-транспортная накладная CMR). Товарораспорядительные документы предоставляют право на получение товара и могут передаваться другому лицу с передачей прав на груз (коносамент, складское свидетельство). Примеры товаросопроводительных: упаковочный лист, транспортная накладная (CMR). Примеры товарораспорядительных: морской коносамент, двойное/простое складское свидетельство.</p>
5	<p>5. б) Коносамент. Коносамент является ценной бумагой, предоставляющей его держателю право распоряжаться грузом. Упаковочный лист, сертификат и инвойс – товаросопроводительные, но не распорядительные.</p>
6	<p>6. Счёт-фактура (инвойс) – первичный документ, содержащий требование продавца к покупателю об уплате стоимости товара и используемый для таможенного оформления. Виды:</p> <p>Коммерческий инвойс – окончательный документ, выставляемый после отгрузки для оплаты и таможни.</p> <p>Проформа-инвойс – предварительный счёт для запроса предоплаты или согласования условий, не является основанием для платежа.</p> <p>Консульский инвойс – заверяется консульством страны импортёра.</p> <p>Таможенный инвойс – подаётся для таможенной оценки.</p>
7	<p>7. Факторы: вид транспорта (для морского – FOB, CIF; мультимодального – FCA, CIP); возможность контроля перевозки и страховки (продавец выбирает CIF/CIP, покупатель – FOB/FCA); требования импортного законодательства; опыт работы с логистикой; политические/страновые риски; желание минимизировать затраты и риски на определенном этапе. Например, FCA обязывает продавца загрузить товар на транспорт покупателя, риски переходят в момент передачи перевозчику; CIP дополнительно обязывает продавца застраховать груз в пользу покупателя, что повышает его затраты, но даёт контроль над страховым покрытием.</p>
8	<p>8. б) Проформа-инвойс. Проформа-инвойс не является платёжным требованием в строгом смысле, а служит для уведомления о сумме предстоящей сделки и получения аванса</p>
9	<p>9. Статья «Предмет контракта» должна максимально точно идентифицировать товар для таможенных целей: наименование по ТН ВЭД, количество, код ТН ВЭД, технические характеристики, ссылки на спецификации. Пример: *«Продавец продаёт, а Покупатель покупает трубы стальные бесшовные холоднодеформированные из нелегированной стали EN 10210-1, диаметром 60,3 мм, толщиной стенки 4 мм, в количестве 5 000 пог. м, код ТН ВЭД ЕАЭС 7304 31 800 9. Ассортимент и точные характеристики указаны в Спецификации (Приложение №1), являющейся неотъемлемой частью контракта»*. Это исключает двусмысленность и расхождения с упаковочным листом, инвойсом и декларацией.</p>
10	<p>10. Методы: адаптация (перевод с учётом менталитета, избегание табуированных тем), культурная кастомизация (цвета, символы), использование местных амбассадоров и свидетельств, учёт правовых ограничений (запрет сравнительной рекламы в ряде стран), подбор каналов</p>

	коммуникации, привычных для рынка. Пример адаптации: для Германии – акцент на технические характеристики, надёжность, экологичность, сдержанный дизайн; для ОАЭ – яркая визуализация, уважительные обращения, учёт исламских ценностей (избегание изображений алкоголя, свинины), акцент на престиж и гостеприимство.
11	11. б) Участие в международной отраслевой выставке. Выставки обеспечивают прямой контакт с заинтересованной профессиональной аудиторией, демонстрацию образцов и оперативное установление хозяйственных связей.
12	12. Инструменты продвижения: Международные выставки и ярмарки – презентация продукции, прямой контакт с байерами. *Международные B2B-площадки* (Alibaba, Europages, Kompass) – размещение коммерческих предложений, поиск партнёров. Цифровой маркетинг (SEO на зарубежные поисковики, контекстная реклама Google Ads, таргетинг в LinkedIn) – привлечение целевых посетителей. Участие в бизнес-миссиях и торгпредствах – организованные государством или ТПП выезды для переговоров. Экспортные акселераторы и электронная сертификация – обучение и поддержка выхода на рынок. Партнёрские сети с местными дистрибьюторами – использование их знания рынка и каналов сбыта.
13	13. В зависимости от базиса Incoterms страхование может быть обязательным или факультативным. По условиям CIF и CIP продавец обязан застраховать груз в пользу покупателя на минимальных условиях (покрытие «С» Оговорки Института лондонских страховщиков или аналогичное) и передать страховой полис или сертификат. При FOB, CFR, EXW и др. продавец не обязан страховать товар, но покупатель может сделать это сам; при этом покупатель обычно требует предоставить копию полиса для подтверждения наличия покрытия. В документооборот включаются страховой полис или сертификат, страховое требование и сертификат страхования, которые подтверждают покрытие рисков, чаще всего при аккредитивной форме расчётов.
14	14. Форс-мажорная оговорка освобождает стороны от ответственности за полное или частичное неисполнение обязательств вследствие непредвиденных и неконтролируемых обстоятельств непреодолимой силы после заключения контракта. Обычно покрывает: природные катастрофы (наводнения, землетрясения), пожары, военные действия, мобилизацию, блокады, забастовки (если оговорены), запретительные акты государств (эмбарго, запрет экспорта/импорта). Пример: введённые санкции, которые делают невозможным платёж; эпидемия, остановившая производство; разрушение завода в результате землетрясения.
15	15. Порядок работы с рекламациями: Обнаружив несоответствие (при приёмке или в гарантийный срок), покупатель немедленно уведомляет продавца и назначает дату для совместной проверки. Составляется акт экспертизы с участием независимого сюрвейера или представителя Торгово-промышленной палаты (если продавец отсутствует). Покупатель направляет продавцу претензионное письмо с изложением несоответствия и требованием (замена, уценка, допоставка) и прилагает обязательные документы: акт приёмки (ТОРГ-2 или аналог), рекламационный акт, коммерческие акты перевозчика, фото/видео фиксацию, независимое экспертное заключение, упаковочные листы, копии инвойса и контракта. Срок предъявления рекламации – обычно в течение определённого контрактом времени (например, 30 дней с даты обнаружения дефекта). В случае

отклонения претензии сторона может обратиться в арбитраж

Ключ к тесту по теме № 1.4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеэкономическому контракту. Риски в торговой деятельности.

№вопроса	Правильный ответ
1	<p>1. Контроль исполнения обязательств – система мониторинга соблюдения сроков, количества, качества, ассортимента, документального оформления и финансовых расчётов. Виды:</p> <p>Предотгрузочный – проверка готовности товара, его соответствия спецификации, соблюдения сроков производства, упаковки, маркировки.</p> <p>В процессе поставки – отслеживание транспортировки, получение извещений об отгрузке, контроль прохождения таможи.</p> <p>Постотгрузочный – приёмка по количеству и качеству, сверка сопроводительных документов, контроль поступления платежа, активирование расхождений, работа с рекламациями.</p>
2	<p>2. в) Извещение о готовности товара к отгрузке (Shipping Advice). Именно этот документ уведомляет покупателя о завершении подготовки товара и служит основанием для выставления окончательного инвойса и организации транспортировки. Транспортная накладная и коносамент подтверждают уже состоявшуюся отгрузку, сертификат качества – свойства товара.</p>
3	<p>3. Показатели оценки исполнения:</p> <p>Процент выполнения плана поставок по объёму (факт / план × 100%).</p> <p>Коэффициент своевременности поставок (число поставок в срок / общее число поставок).</p> <p>Среднее опоздание (сумма дней просрочки / количество просроченных поставок).</p> <p>Коэффициент рекламаций (доля обоснованных рекламаций в общем количестве отгрузок).</p> <p>Уровень качества (число дефектных единиц / общее количество).</p> <p>Пример расчёта – коэффициент своевременности: если из 12 партий 10 пришли точно в срок, $K = 10/12 \approx 0,833$ или 83,3%.</p>
4	<p>4. г) DDP (Delivered Duty Paid). Продавец выполняет таможенную очистку для импорта и доставляет товар в указанное место назначения, неся практически все расходы и риски до момента передачи покупателю.</p>
5	<p>5. Коммерческий риск – вероятность финансовых потерь из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств контрагентом либо изменения рыночной конъюнктуры. Пример: покупатель не оплатил товар из-за банкротства. Политический риск связан с действиями государств (эмбарго, санкции, войны), которые делают исполнение невозможным или нерентабельным. Пример: внезапное введение запрета на экспорт в страну покупателя. Отличие: коммерческий исходит от хозяйствующих субъектов, политический – от суверенных решений и форс-мажоров политического характера.</p>
6	<p>6. По источнику: внутренние (зависящие от деятельности предприятия) – производственные, кадровые, логистические ошибки; внешние (не зависящие от фирмы) – рыночные, валютные, политические, правовые, транспортные, экологические. Подвиды внешних рисков при экспорте: риск неблагоприятного изменения курса валют; страновой (политический) риск; риск введения торговых барьеров; риск неплатёжеспособности иностранного контрагента; транспортный риск.</p>
7	<p>7. в) Избегание (уклонение). Полный отказ от сделки или рынка исключает</p>

	саму возможность возникновения данного риска. Лимитирование ограничивает объём, диверсификация распределяет, страхование передаёт, но не исключает сделку полностью.
8	8. Инструменты валютного контроля: постановка экспортного контракта на учёт в банке; требование репатриации валютной выручки в установленные сроки; использование документарных форм расчётов. Аккредитив – поручение банка покупателя банку продавца произвести платёж против представления документов, соответствующих условиям аккредитива. Банк берёт на себя обязательство заплатить, если документы в порядке, что практически исключает риск неплатежа из-за несостоятельности покупателя.
9	9. Хеджирование валютного риска – заключение срочных сделок на валютном рынке для фиксации будущего курса обмена. Пример: экспортёр ожидает выручку 100 000 евро через 3 месяца и хочет зафиксировать курс в рублях. Он заключает форвардный контракт с банком на продажу 100 000 евро по курсу 95 руб./евро с датой валютирования через 3 месяца. Через 3 месяца он продаёт выручку по этому курсу независимо от рыночного, таким образом хеджируя риск ослабления евро.
10	10. в) Отсутствие у продавца необходимого финансирования для закупки сырья. Форс-мажор – это непредвиденные и неконтролируемые события непреодолимой силы. Финансовые затруднения являются предпринимательским риском, а не форс-мажором. Землетрясение, запрет государства, официальная забастовка – могут признаваться форс-мажором при определённых условиях.
11	11. Контроль качества обеспечивается спецификациями и стандартами в приложении к контракту. Предотгрузочная инспекция (ПИ) – независимая проверка продукции на соответствие условиям контракта (количество, внешний вид, упаковка, маркировка) до её отгрузки силами специализированных организаций (SGS, Bureau Veritas). По результатам выдаётся инспекционный сертификат или акт. Это снижает риск получения бракованного товара, так как недостатки устраняются до отправки.
12	12. Причины и последствия: Нестабильность экономической ситуации в стране-импортёре → риск неплатежа или задержки из-за отсутствия валюты. Ненадёжность контрагента (мошенничество, сокрытие реального положения) → полная потеря стоимости отгруженного товара. Колебания валютных курсов → снижение рублёвого эквивалента выручки или ухудшение ценовой конкурентоспособности. Изменение нормативных требований к продукции → необходимость дополнительной сертификации, затраты на доработку, риск возврата товара. Логистические нарушения (задержки транспорта, повреждение груза) → дополнительные расходы на хранение, штрафы за просрочку, потеря клиентов.
13	13. Защитные оговорки: Валютная оговорка – привязка цены к курсу стабильной валюты или корзины валют для предотвращения потерь от девальвации. Оговорка о штрафных санкциях – фиксированные пени за каждый день просрочки оплаты/поставки, стимулирующие исполнение в срок. Оговорка об удержании правового титула – право собственности на товар остаётся за продавцом до момента полной оплаты. Гарантийное обязательство (банковская гарантия возврата аванса или исполнения) – обеспечивает возврат средств в случае неисполнения
14	14. Диверсификация рынков сбыта: распределение продаж между несколькими странами/регионами снижает зависимость от одного рынка. Пример: если в

	<p>одной стране вводятся ограничения, компания продолжает продажи в другие страны, не теряя всей выручки. Валютная оговорка мультивалютного типа или привязка к SDR (специальные права заимствования) защищает от резких курсовых скачков одной валюты, фиксируя стоимость контракта в более стабильном выражении. Пример: цена в евро, но с корректировкой по курсу доллар/евро при выходе за согласованный коридор</p>
15	<p>15. Порядок действий при просрочке оплаты: Сразу после нарушения срока направить покупателю претензионное письмо с требованием объяснить причины задержки и немедленно погасить задолженность, приложив расчёт пеней по контракту. Уведомить обслуживающий банк (в рамках валютного контроля) о возникновении просроченной дебиторской задолженности, соблюдая сроки отчётности. В случае неполучения ответа или отказа – применить санкционные механизмы контракта: приостановить дальнейшие отгрузки, начислить неустойку, обратиться в международный коммерческий арбитраж. При длительной просрочке и признаках неплатёжеспособности – инициировать передачу долга коллекторскому агентству или факторинг с регрессом, рассмотреть вариант использования гарантийного покрытия (если была банковская гарантия). Главное – документировать все шаги и не превышать срок исковой давности.</p>

МДК 01.02 Организация и осуществление продаж

Раздел 2

Ключ к тесту по теме № 2.1. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле

№вопроса	Правильный ответ
1	<p>1. Модельный ответ:</p> <p>Оптовая торговля является связующим звеном между производителями и розничным звеном/конечными потребителями (в B2B). Её роль в воспроизводстве: обеспечивает планомерное и ритмичное продвижение товарной массы из сферы производства в сферу потребления, преобразует производственный ассортимент в торговый, накапливает и хранит товарные запасы, тем самым сглаживая разрывы во времени и пространстве.</p> <p>Функции:</p> <p>Преобразование ассортимента – крупные производственные партии дробятся, подсортировываются, формируется торговый ассортимент, удобный покупателям.</p> <p>Складирование и хранение – создание сезонных и буферных запасов, обеспечивающих непрерывность реализации и страхование от перебоев.</p> <p>Транспортная и экспедиционная – организация доставки товара от производителя до мест розничной продажи или до склада клиента.</p>

	<p>Информационно-посредническая – оптовик аккумулирует и передаёт рыночную информацию и производителю, и рознице.</p> <p>Финансовая и кредитная – нередко оптовик кредитует розничных клиентов (отсрочка платежа) или авансирует производителей.</p> <p>Маркетинговая и сбытовая – продвижение товаров, участие в формировании спроса, рекламная поддержка.</p> <p>(Достаточно указать не менее четырех с пояснениями).</p>
2	2. б) Товарная биржа
3	<p>3. Модельный ответ:</p> <p>Инфраструктура оптовой торговли включает:</p> <p>Товарные биржи – регулярно функционирующий организованный рынок массовых стандартизированных товаров (зерно, металл, нефть), где заключаются форвардные и фьючерсные контракты; сделки обезличены, правила строго регламентированы.</p> <p>Торговые дома – многопрофильные внешнеторговые или оптовые организации, занимающиеся закупкой, сбытом, кредитованием, инвестициями; часто объединяют производителей и оказывают полный комплекс услуг вплоть до розницы.</p> <p>Аукционы – способ продажи уникальных или штучных товаров (антиквариат, пушнина, произведения искусства) путём публичных торгов поочередно.</p> <p>Оптовые рынки – постоянно действующие площадки со стандартными условиями торговли продовольственной и сельхозпродукцией, где продавцы арендуют места, а покупатели имеют открытый доступ.</p> <p>Оптовые ярмарки – периодические мероприятия, где продавцы (производители, оптовики) представляют образцы для заключения контрактов на крупные партии; имеются временные рамки.</p> <p>Выставки – публичная демонстрация достижений и новинок, ориентирована на поиск деловых контактов, обмен информацией; прямой оптовой продажи часто не происходит, заключаются протоколы о намерениях.</p> <p>Принципиальные отличия:</p> <p>Ярмарка – периодическое событие, ориентирована на заключение оптовых контрактов по образцам; биржа – постоянно действующий рынок стандартизированных контрактов, где товар отсутствует физически.</p> <p>Оптовый рынок – постоянная площадка, где торгуют реальным товаром в рознично-мелкооптовом формате, цены устанавливают непосредственно</p>

	продавцы; ярмарка – временная, нацелена на крупные оптовые сделки.
4	<p>4. Модельный ответ:</p> <p>Дистрибуция – это комплексная деятельность по планированию, организации и контролю физического перемещения товаров от производителя к конечным потребителям через каналы распределения. Роль: обеспечивает присутствие товара в нужное время, в нужном месте, в нужном количестве и должном качестве.</p> <p>Услуги оптовой торговли:</p> <p>Основные: формирование товарного ассортимента и подсортировка; складирование и ответственное хранение; дробление партий; транспортировка; предоставление товарного кредита.</p> <p>Дополнительные: информационные (консультации по ассортименту, спросу); маркетинговые (реклама, стимулирование сбыта); фасовка, упаковка, маркировка; сервисное гарантийное обслуживание; таможенное оформление.</p>
5	<p>5. б) По характеру выполняемых функций в товародвижении. (Распределительные – снабжение розничной сети; подсортировочно-распределительные – накопление и преобразование ассортимента; длительного хранения – для резервных и сезонных товаров).</p>
6	<p>6. Модельный ответ:</p> <p>Основные складские зоны:</p> <p>Зона разгрузки/приёмки – разгрузка транспорта, проверка целостности упаковки, кол-ва мест, предварительная приёмка.</p> <p>Карантинная зона (приёмка по качеству) – временное размещение товара до завершения полной приёмки и подтверждения соответствия.</p> <p>Зона хранения (основного/оперативного) – размещение товаров на стеллажах или в штабелях.</p> <p>Зона комплектации заказов – отбор товаров согласно заявкам клиентов, упаковка.</p> <p>Зона экспедиции/отгрузки – накопление скомплектованных партий, погрузка в транспорт.</p> <p>Зона обработки возвратов/брака – для товаров, ожидающих возврата поставщику или списания.</p> <p>Требования к планировке: принцип прямоточности – движения товаров от разгрузки к хранению и далее к отгрузке с минимальными пересечениями и встречными потоками; изоляция зон с разными температурно-влажностными</p>

	режимами; достаточная ширина проездов для техники; размещение часто оборачиваемых товаров ближе к зоне комплектации.
7	<p>7. Модельный ответ:</p> <p>Виды оборудования и мебели:</p> <p>Фронтальные паллетные стеллажи – для хранения товаров на паллетах с прямым доступом.</p> <p>Гравитационные (набивные) стеллажи – высокая плотность хранения однотипного товара.</p> <p>Консольные стеллажи – для длинномерных грузов.</p> <p>Полочные (архивные) стеллажи – для штучных и коробочных товаров.</p> <p>Мезонин – многоярусное пространство для ручного отбора.</p> <p>Гидравлические тележки, электроштабелёры, погрузчики.</p> <p>Оборудование для комплектации: рольганги, сортировочные конвейеры, терминалы сбора данных (ТСД).</p> <p>Выбор стеллажей: для товаров с высокой оборачиваемостью и большими партиями – фронтальные стеллажи, обеспечивающие быстрый доступ; для запасов длительного хранения, компактного размещения однотипного товара – набивные/гравитационные; для штучной мелкой продукции – полочные стеллажи с ячейками. Зависит также от веса, габаритов, хрупкости.</p>
8	<p>8. Модельный ответ:</p> <p>Этапы приёмки по количеству:</p> <p>Разгрузка транспорта и проверка целостности пломб, состояние кузова/контейнера.</p> <p>Сверка количества грузовых мест с данными товаросопроводительных документов (ТТН, ТОРГ-12, CMR).</p> <p>Вскрытие упаковки и пересчёт фактического количества товарных единиц.</p> <p>Сверка с документами поставщика; при отсутствии расхождений – подписание товарной накладной (ТОРГ-12) или УПД с отметкой о приёмке, проставление даты и подписи материально ответственного лица.</p> <p>Оформление приходного ордера (форма М-4) для складского учёта, если он применяется.</p> <p>Ввод информации в учётную систему (1С), присвоение адресов хранения.</p>
9	<p>9. Модельный ответ:</p> <p>При выявлении расхождений (недостача, излишки, бой, брак) приёмка приостанавливается, составляется акт о расхождениях – коммерческий акт (при</p>

	<p>перевозке) или акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приёмке (например, ТОРГ-2 для отечественных товаров, или аналогичный внутренний акт). Если требуется экспертиза, товар перемещается в карантинную зону. Акт подписывается комиссией, в состав которой входят представители принимающей стороны и, если возможно, представитель поставщика или независимый эксперт. Сроки: акт обычно составляется немедленно при обнаружении (в день приёмки), для скрытых недостатков – в разумный срок после обнаружения (в пределах гарантийного срока). Один экземпляр акта направляется поставщику вместе с претензионным письмом. Срок отправки претензии – как правило, в течение 24-48 часов (или в срок, указанный в договоре).</p>
10	<p>10. б) Расчёт заработной платы офисного персонала. Это функция HRM/ERP, но не WMS.</p>
11	<p>11. Модельный ответ:</p> <p>Цифровые инструменты (WMS) автоматизируют управление всеми складскими операциями: приёмку, размещение (адресное хранение), отбор, комплектацию, отгрузку, инвентаризацию. Модуль «1С:WMS Логистика» интегрируется с учётной системой, использует ТСД и штрихкодирование, что исключает ошибки ручного учёта. Эффект: ускорение обработки заказов, снижение времени простоя транспорта, повышение точности остатков до 99,9%, сокращение пересортицы, оптимальное использование складского объёма, прозрачность для менеджмента и снижение затрат на персонал.</p>
12	<p>12. Модельный ответ:</p> <p>Торгово-технологический процесс в оптовой торговле – совокупность последовательных операций по движению товара от момента его закупки до отпуска оптовым покупателям. Этапы: 1) изучение спроса и закупка товаров у производителей/оптовиков; 2) транспортировка и доставка на склад; 3) приёмка по количеству и качеству; 4) складирование и хранение; 5) подсортировка и предпродажная подготовка (фасовка, маркировка); 6) обработка заказов клиентов и комплектация партий; 7) отгрузка и доставка клиентам; 8) послепродажное обслуживание (работа с рекламациями, возвраты).</p>
13	<p>13. Модельный ответ:</p> <p>Специфические факторы: соблюдение температурно-влажностных режимов (разные для разных групп), требования к отделке стен и полов (гладкие, моющиеся, без трещин), наличие холодильных/морозильных камер, разделение</p>

	складских зон для сырья и готовой продукции, запрет совместного хранения с непищевыми товарами, имеющими запах, обязательное наличие раковин, дезинфекции, грызунепроницаемость. СанПиН требует поточности, исключения перекрёстного загрязнения (грязная/чистая зоны), оборудование принудительной вентиляцией, установление сроков годности и ротации по FIFO/FEFO. Это ведёт к обязательному выделению карантинной зоны для товаров сомнительного качества, изоляции брака и возвратов, частым санитарным обработкам.
14	14. б) Зона приёмки/экспедиции. (Иногда выделяют отдельную зону разгрузки, но в типовой классификации разгрузка часто происходит в зоне экспедиции приёмки).
15	15. Модельный ответ: Ярмарки и выставки – мощный инструмент установления деловых контактов без длительного поиска. На них оптовик может представить новинки широкому кругу байеров, изучить конкурентов, заключить контракты непосредственно. Например, участие оптового дистрибьютора бытовой химии в международной выставке «Химия» позволяет продемонстрировать новую линейку экосредств, провести переговоры с закупщиками сетей, получить обратную связь и заключить договоры на поставки на следующий сезон. Выставка обеспечивает концентрацию целевой аудитории и личный контакт, что гораздо эффективнее холодных рассылок.

Ключ к тесту по теме №2.2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле

№вопроса	Правильный ответ
1	<p>Розничная торговля — вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с предпринимательской деятельностью.</p> <p>Цели: удовлетворение спроса населения, получение прибыли через реализацию товаров конечному потребителю.</p> <p>Задачи: формирование оптимального ассортимента, обеспечение качества и безопасности товаров, внедрение современных методов обслуживания, повышение культуры торговли.</p> <p>По формам собственности: частные, государственные, муниципальные, смешанные.</p> <p>По организационно-правовым формам: ООО, АО, индивидуальные предприниматели.</p>
2	2. в) Магазин.

3	<p>Принципы функционирования розничных сетей: централизация управления и закупок; единая ассортиментная и ценовая политика; стандартизация бизнес-процессов, мерчандайзинга и обслуживания; логистическая консолидация; единая маркетинговая стратегия.</p> <p>Сетевая организация позволяет за счет эффекта масштаба снижать цены, расширять ассортимент, обеспечивать стабильное качество и доступность товаров на разных территориях, предлагать программы лояльности. Это ведет к лучшему удовлетворению спроса через единые стандарты качества и постоянное наличие ходовых товаров.</p>
4	<p>Специализация магазина — ограничение его деятельности продажей отдельных товарных групп или частей товарной группы (мясной, обувной, книжный).</p> <p>Типизация — группировка магазинов по определенным признакам: торговая площадь, ассортиментный профиль, форма обслуживания, ценовая политика.</p> <p>Примеры типов: универмаг (непродовольственные товары, широкий ассортимент), супермаркет (продовольствие + сопутствующие, самообслуживание), гипермаркет (большая площадь, смешанный ассортимент, самообслуживание), дискаунтер (ограниченный ассортимент, низкие цены, минимальное обслуживание), магазин-салон (премиальный сегмент, индивидуальное консультирование).</p>
5	<p>5. г) Цвет фасада здания. (Цвет может влиять на восприятие, но не является первостепенным экономическим фактором размещения.)</p>
6	<p>6. Примерный ответ:</p> <p>Этапы торгово-технологического процесса: 1) поступление товаров (разгрузка, приёмка по количеству и качеству); 2) перемещение в зону хранения или сразу в торговый зал; 3) подготовка товаров к продаже (фасовка, упаковка, навешивание ценников, отпаривание одежды); 4) размещение и выкладка товаров в торговом зале (мерчандайзинг); 5) обслуживание покупателей и продажа товара; 6) послепродажное обслуживание (упаковка, гарантийное обслуживание, рассмотрение претензий).</p> <p>Отличия: в магазине самообслуживания выкладка и доступ к товару открыты, требуется четкая навигация и контроль за сохранностью, продавец консультирует в зале. В магазине с прилавком товар за витриной, продавец полностью обслуживает — от демонстрации до отпуска. Соответственно, меняются расстановка персонала и требования к складским запасам / выкладке.</p>
7	<p>7. г) Все перечисленные.</p>

8	<p>8. Примерный ответ:</p> <p>Основные услуги непосредственно связаны с процессом продажи: демонстрация товара, консультация, упаковка, прием платежей.</p> <p>Дополнительные услуги не являются обязательными, но создают дополнительные удобства и повышают привлекательность: доставка товаров на дом, установка и сборка, подарочная упаковка, оформление кредита на месте, работа кафетерия или пекарни в супермаркете, оплата мобильной связи через кассу, пункт приема вторсырья, вызов такси.</p> <p>Примеры для супермаркета: пекарня, кофейня в зале, доставка продуктов на дом, пункт приема заказов интернет-магазина сети.</p>
9	<p>9. Примерный ответ:</p> <p>Приёмка по количеству: сверка фактического количества мест и единиц с данными товаросопроводительных документов (ТТН, ТОРГ-12, УПД). При отсутствии расхождений подписывается накладная. При расхождениях — составляется акт об установленном расхождении (например, ТОРГ-2), приостанавливается приёмка, вызывается представитель поставщика. Сроки: приёмка по количеству — в момент получения товара, для иногородних поставок в согласованные сроки (обычно 24-48 часов).</p> <p>Приёмка по качеству: визуальный осмотр, выборочная проверка, проверка сроков годности, сертификатов. При обнаружении некачественного товара составляется акт, товар изолируется от остальных. Скрытые недостатки актируются по мере обнаружения в пределах гарантийного срока. Акт направляется поставщику с претензией в установленный договором срок.</p>
10	10. б) Самообслуживание.
11	<p>11. Примерный ответ:</p> <p>Магазин у дома — небольшой продовольственный магазин формата «шаговой доступности» (40-200 м²), ассортимент — товары повседневного спроса, удлинённый режим работы, высокий уровень сервиса; цена выше за счет удобства.</p> <p>Дискаунтер — магазин с ограниченным ассортиментом (до 2-4 тыс. позиций), жёстким снижением издержек на оборудование и персонал, низкими ценами; массовое самообслуживание.</p> <p>Гипермаркет — площадь от 4-10 тыс. м², универсальный ассортимент (продовольствие и непродовольственные), крупные закупки, низкие цены за счёт масштаба, наличие парковки, часто расположены на окраинах.</p>

	<p>Распространению способствовали: рост мобильности населения, автомобилизация, запрос на экономию времени и бюджета, развитие сетевых форматов и инвестиции ритейлеров.</p>
12	<p>12. Примерный ответ:</p> <p>Операции подготовки: освобождение от тары, сортировка, калибровка, протирка, мойка (для овощей/фруктов), фасовка и упаковка в удобные дозы, маркировка ценниками, нарезка, удаление бракованных экземпляров, проверка работоспособности (для техники), отпаривание, глажка и сборка (для одежды), выкладка на витрины.</p> <p>Для свежих овощей и фруктов: сортировка по качеству и размеру, удаление поврежденных, мытье (при необходимости), фасовка в сетки или лотки, наклейка ценников со сроком годности.</p> <p>Для одежды: распаковка, проверка на дефекты, удаление заводских ярлыков (если требуется), отпаривание/глажка, вешание на плечики, оснащение магнитными бирками, выкладка по коллекциям и размерам.</p>
13	<p>13. Примерный ответ:</p> <p>Ресурсный потенциал — совокупность ресурсов, обеспечивающих функционирование и развитие предприятия.</p> <p>Составляющие:</p> <p>Трудовые ресурсы: квалификация, мотивация персонала, производительность труда. Влияние: качество обслуживания, консультаций.</p> <p>Материальные ресурсы: здания, оборудование, товарные запасы. Влияние: пропускная способность, сохранность товаров.</p> <p>Финансовые ресурсы: собственные и заёмные средства. Влияние: возможность закупок, ремонта, внедрения технологий.</p> <p>Информационные ресурсы: данные о продажах, клиентах, складские программы, CRM. Влияние: точность прогнозов, своевременность заказов.</p> <p>Эффективное использование каждого элемента повышает конкурентоспособность, позволяя снижать издержки, улучшать сервис и оперативно реагировать на спрос.</p>
14	<p>14. Примерный ответ:</p> <p>Нормативные акты: Закон РФ «О защите прав потребителей», Постановление Правительства РФ № 2463 «Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи...» (новые правила 2021 г.), специальные правила продажи алкоголя, табачных изделий, ювелирных изделий, технически</p>

	<p>сложных товаров и др., ГОСТ Р 51303-2013, ГОСТ Р 51304-2009 (услуги розничной торговли).</p> <p>Общие обязанности продавца по информированию: предоставить достоверную информацию о товаре (наименование, изготовитель, цена, гарантийный срок, срок службы/годности), правилах его использования, о самом продавце и режиме работы. Информация должна быть на русском языке и доведена до сведения покупателей в наглядной и доступной форме (ценники, этикетки, уголок потребителя).</p>
15	<p>15. Примерный ответ:</p> <p>Методы изучения спроса:</p> <p>Анализ данных продаж (внутренняя статистика) — отслеживание динамики продаж по товарным группам, размерам, цветам, выявление хитов и неликвидов. Пример магазина одежды: еженедельный отчет о продажах по артикулам; падение продаж определенной модели ведет к снижению закупок.</p> <p>Опросы и анкетирование покупателей — выявление предпочтений, причин выбора/отказа. Пример: на выходе из магазина проводится короткий опрос о причинах покупки и отсутствия нужного размера; по результатам корректируется размерная сетка.</p> <p>Наблюдение за поведением в зале — анализ тропинок клиентов, мест остановки, длительности просмотра витрин. Пример: видеонаблюдение с аналитикой показывает, что к стойке с аксессуарами подходят редко; меняют место выкладки ближе к кассам.</p> <p>Мониторинг трендов в соцсетях, модных показах, запросов в поисковиках — позволяет вводить в ассортимент актуальные новинки.</p> <p>Анализ возвратов и жалоб — дает информацию о некачественных или неподходящих товарах; магазин исключает проблемные позиции.</p>

Ключ к тесту по теме № 2.3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле

№вопроса	Правильный ответ
1	<p>Особенности электронной торговли: отсутствие физического контакта покупателя с товаром до покупки; виртуальная витрина, работающая 24/7; неограниченный географический охват; персонализация на основе цифровых следов; автоматизированная обработка заказов; необходимость организации доставки; специфические риски (кибербезопасность, возвраты, мошенничество).</p>

	<p>Этапы обработки заказа: 1) оформление заказа на сайте/в приложении (добавление в корзину, выбор способа оплаты и доставки); 2) подтверждение заказа системой и уведомление клиента; 3) передача заказа на склад/в сборку; 4) комплектация и упаковка; 5) передача в службу доставки; 6) отслеживание статуса; 7) вручение покупателю; 8) послепродажная поддержка (возвраты, обмены).</p>
2	<p>в) Личный кабинет продавца на маркетплейсе. (Интернет-магазину как отдельной единице он не требуется, это элемент работы с маркетплейсом).</p>
3	<p>Маркетплейс — электронная торговая площадка, объединяющая множество продавцов и покупателей, предоставляющая инфраструктуру для продаж и логистики (например, Wildberries, Ozon, Яндекс.Маркет).</p> <p>Преимущества для производителя: готовая аудитория и трафик; не нужно создавать и продвигать собственный интернет-магазин; упрощённая логистика (фулфилмент); возможность быстрого старта продаж; маркетинговая поддержка; программные инструменты аналитики. Собственный интернет-магазин требует полного цикла привлечения и обслуживания, тогда как маркетплейс берёт на себя значительную часть этих задач, взимая комиссию.</p>
4	<p>Сквозные технологии — комплексные цифровые инструменты, обеспечивающие сквозную автоматизацию и прозрачность процессов на всём пути товара и данных. Примеры:</p> <p>Большие данные (Big Data): анализ поведения миллионов пользователей для персонализации рекомендаций и прогнозирования спроса.</p> <p>Искусственный интеллект (ИИ): чат-боты для консультирования, интеллектуальный поиск, динамическое ценообразование, оптимизация цепочек поставок.</p> <p>Интернет вещей (IoT): RFID-метки и датчики для отслеживания местоположения и состояния товара, контроль температурного режима при доставке скоропортящихся продуктов, «умные» складские системы.</p>
5	<p>б) Блокчейн. (Технология распределённого реестра обеспечивает неизменяемую запись о движении товара, контрактах, происхождении).</p>
6	<p>Сквозные технологии в контексте торговой площадки — это интегральные цифровые решения, которые объединяют все этапы: от размещения товара продавцом до получения заказа покупателем и постпродажного обслуживания.</p> <p>Единая платформа агрегирует данные о товарных остатках, заказах, передвижении товара, финансовых потоках. Она предоставляет продавцам личные кабинеты с аналитикой, покупателям — историю заказов и</p>

	<p>рекомендации, логистическим партнёрам — маршруты и задания. Это позволяет синхронизировать действия всех участников, сократить время обработки заказов, минимизировать ошибки и формировать сквозную отчётность.</p>
7	<p>Поиск на маркетплейсах базируется на строковом вводе запроса с автоподсказками, фильтрах и категориях. Алгоритмы ранжирования учитывают множество факторов: релевантность описания запросу, цену, конверсию карточки, количество и оценку отзывов, рейтинг продавца, оперативность доставки, наличие платного продвижения и буста. Система рекомендаций анализирует историю просмотров и покупок пользователя, а также поведение похожих клиентов, чтобы предлагать сопутствующие товары и персонализированные подборки. Хорошие отзывы и высокий рейтинг улучшают позицию товара в выдаче и повышают доверие покупателей.</p>
8	<p>б) ПостаMAT. (Автоматизированный терминал для самостоятельного получения заказов).</p>
9	<p>Собственная курьерская служба: полный контроль, но высокие затраты.</p> <p>Аутсорсинг доставки (логистические компании и агрегаторы): гибкость, широкая география, но комиссия.</p> <p>Постаматы: удобство получения без привязки ко времени, низкая стоимость для продавца, но ограничения по габаритам.</p> <p>Пункты выдачи заказов (ПВЗ): стационарные точки в шаговой доступности, возможность примерки и осмотра, ниже затраты на последнюю милю.</p> <p>Факторы выбора: характер товара (габариты, хрупкость), география покупателя, требуемая скорость доставки, экономическая целесообразность, готовность покупателя платить за доставку, уровень сервиса.</p>
10	<p>в) Машинное обучение (искусственный интеллект). (Это сквозная технология, лежащая в основе персонализации, прогнозирования и рекомендаций).</p>
11	<p>После оформления заказа покупателем система резервирует товар на складе, формирует задание на сборщика или передает заказ в логистическую систему. Покупатель получает подтверждение и трек-номер. На каждом этапе — сборка, упаковка, передача в доставку, поступление в сортировочный центр, отправка в ПВЗ/постаMAT, прибытие — статус обновляется в личном кабинете/приложении, приходят push/SMS/email-уведомления. Покупатель может отслеживать движение в реальном времени, а продавец видит статистику по всем этапам для контроля сроков и выявления узких мест. После вручения заказ считается исполненным, запускается сбор оценки и отзыва.</p>

12	<p>Риски: валютные колебания; различие в законодательстве (защита персональных данных, возвраты, налогообложение, ВЭД); логистические издержки и потери при доставке; низкая осведомлённость о бренде; мошенничество со стороны покупателей; киберриски.</p> <p>Цифровые платформы помогают снижать риски, обеспечивая: встроенную систему приёма платежей и конвертации валют; автоматическое формирование документов для таможи (при экспорте); страхование грузов; верификацию покупателей и продавцов; аналитику рынка и спроса для планирования; защищённые каналы связи.</p>
13	<p>Фулфилмент (fulfillment) — комплекс операций с момента оформления заказа до его доставки покупателю, включая приёмку товара от продавца, хранение, сбор заказов, упаковку, маркировку, передачу в доставку и обработку возвратов.</p> <p>Полный цикл на базе маркетплейса: продавец отгружает товар на склад платформы; товар принимается, размещается по адресам хранения; при заказе автоматически печатается задание на сбор; товар комплектуется, упаковывается, маркируется; затем сортируется по направлениям и передаётся курьеру/в сортировочный центр/в ПВЗ. Маркетплейс управляет всеми этапами, обеспечивая выдачу заказов клиентам.</p>
14	<p>Ключевые элементы карточки товара:</p> <p>Информативный заголовок с ключевыми словами (бренд, модель, основные характеристики).</p> <p>Качественные фотографии и видеобзор (включая детали, масштаб, ситуации использования).</p> <p>Инфографика на изображениях с преимуществами.</p> <p>Полное описание с характеристиками (техническими, размерными), выгодами и способами применения.</p> <p>Цена и условия (скидки, промокоды).</p> <p>Отзывы и рейтинг.</p> <p>Чёткие варианты выбора (размер, цвет, комплектация).</p> <p>Информация о доставке, гарантии и возврате.</p> <p>Всё это повышает доверие, снимает возражения и увеличивает конверсию в покупку.</p>
15	<p>Интернет вещей (IoT) применяется через RFID-метки и сенсоры на товарах/полках для автоматической инвентаризации в реальном времени, что</p>

	<p>исключает ручной учёт и ошибки. «Умные» полки фиксируют снятие товара и автоматически инициируют его дозаказ при снижении остатка ниже порога. Датчики температуры и влажности контролируют условия хранения и перевозки, передавая данные в облачные системы; при нарушении условий подаётся тревожный сигнал. В логистике IoT-устройства отслеживают местоположение транспортных средств, параметры груза, расход топлива, позволяя точно прогнозировать время прибытия и оптимизировать маршруты. Пример: RFID-метки на складе Ozon позволяют моментально находить нужный товар и подтверждать отгрузку без сканирования каждой единицы вручную.</p>
--	--

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

Раздел 3

Ключ к тесту по теме № 3.1. Федеральная контрактная система Российской Федерации: концепция, понятия и термины, цели и принципы, сфера применения

№вопроса	Правильный ответ
1	<p>Основу законодательства о контрактной системе составляют:</p> <p>Конституция РФ (ст. 8, 34, 71, 74);</p> <p>Гражданский кодекс РФ (общие положения о договорах, подряде, поставке);</p> <p>Бюджетный кодекс РФ (планирование, расходные обязательства);</p> <p>Федеральный закон № 44ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;</p> <p>Федеральный закон № 135ФЗ «О защите конкуренции» (в части антимонопольных требований к торгам);</p> <p>Подзаконные нормативные правовые акты: постановления Правительства РФ (например, о типовом положении о закупках, об электронных площадках, о порядке формирования РНП), нормативные акты Минфина России, ФАС России.</p> <p>Иерархия: Конституция РФ → международные договоры → федеральные законы (44ФЗ, ГК РФ, БК РФ) → подзаконные акты (указы Президента, постановления Правительства) → ведомственные акты.</p>
2	б) Федеральный закон № 223-ФЗ.
3	<p>Цели контрактной системы: повышение эффективности и результативности обеспечения государственных и муниципальных нужд, обеспечение гласности и прозрачности закупок, предотвращение коррупции и других злоупотреблений.</p> <p>Принципы (ст. 6-12 44-ФЗ):</p> <p>открытость и прозрачность информации;</p> <p>обеспечение конкуренции;</p> <p>профессионализм заказчика;</p> <p>стимулирование инноваций;</p> <p>единство контрактной системы;</p> <p>ответственность за результативность.</p> <p>Принцип обеспечения конкуренции реализуется через запрет на</p>

	необоснованные ограничения числа участников, обязательное обоснование НМЦК рыночным методом, использование электронных конкурентных процедур, свободный доступ к информации, право обжалования.
4	<p>Субъекты контрактной системы (гл. 2 44-ФЗ): Заказчики — государственные (РФ, субъекты) и муниципальные заказчики, бюджетные учреждения, ГУПы/МУПы (при закупках за субсидии) — осуществляют планирование, определяют поставщиков, заключают и исполняют контракты. Участники закупок — любые юридические и физические лица, ИП, соответствующие требованиям. Органы контроля — ФАС России (контроль в сфере закупок), финансовые органы (внутренний государственный/муниципальный финансовый контроль), Казначейство России (контроль по ряду параметров). Операторы электронных площадок — обеспечивают проведение электронных процедур. Специализированные организации — привлекаются заказчиком для выполнения отдельных функций. Эксперты, экспертные организации — привлекаются для экспертизы результатов. Полномочия органов исполнительной власти субъекта РФ и местного самоуправления: нормативное регулирование (в пределах компетенции), централизация закупок (создание уполномоченных органов, учреждений), внутренний муниципальный финансовый контроль.</p>
5	г) Конечный потребитель товара. (Он не является стороной закупочных правоотношений в смысле 44-ФЗ.)
6	<p>Единые требования (ч. 1 ст. 31 44-ФЗ) предъявляются ко всем участникам: правоспособность, отсутствие ликвидации/банкротства, отсутствие судимости за экономические преступления, отсутствие недоимок по налогам, отсутствие в РНП, отсутствие конфликта интересов и др. Дополнительные требования (ч. 2 и 2.1 ст. 31) устанавливаются Правительством РФ для отдельных видов товаров, работ, услуг (например, наличие опыта исполнения сопоставимых контрактов, деловой репутации, финансовых ресурсов, оборудования). Заказчик обязан их установить, если закупка входит в утверждённый перечень (постановление Правительства № 99 от 04.02.2015).</p>
7	б) Решение суда или уполномоченного органа (ФАС России). (В случае одностороннего отказа заказчика последний направляет сведения в ФАС, который принимает решение о включении в РНП.)
8	<p>Контрактная служба — структурное подразделение заказчика, создаваемое для планирования и осуществления закупок. Контрактный управляющий — должностное лицо, ответственное за закупки. Обязанность создать контрактную службу наступает, если совокупный годовой объём закупок заказчика согласно плану-графику превышает 100 млн рублей. Если объём меньше, заказчик вправе либо создать службу, либо назначить контрактного управляющего (ч. 2 ст. 38 44-ФЗ).</p>
9	<p>Комиссии по осуществлению закупок создаются для определения поставщиков. Виды (ст. 39): конкурсная, аукционная, котировочная, комиссия по рассмотрению заявок на участие в запросе предложений и итоговых предложений, единая комиссия. Требования к составу: не менее трёх человек (для аукциона, запроса котировок — не менее трёх, для конкурса — не менее пяти), в состав не могут входить</p>

	лица, лично заинтересованные в результатах, либо участники закупки, либо эксперты, привлекавшиеся к данной закупке. Члены комиссии обязаны быть ознакомлены с требованиями антикоррупционного законодательства. Независимость обеспечивается запретом на совмещение ролей, раскрытием конфликта интересов, ротацией состава.
10	в) Закупка у единственного поставщика. (Это неконкурентный способ.)
11	Специализированная организация (ст. 40 44-ФЗ) — юридическое лицо, привлекаемое заказчиком на основании контракта для выполнения отдельных функций: разработка документации о закупке, размещение извещения, направление приглашений, иные функции. При этом функции определения поставщика (подготовка извещения, документации и т.д.) могут быть переданы специализированной организации, но выбор поставщика и подписание контракта остаются за заказчиком. Комиссия по осуществлению закупок создаётся заказчиком, специализированная организация не может выполнять функции комиссии.
12	Эксперты и экспертные организации (ст. 41 44-ФЗ) привлекаются для проведения экспертизы поставленных товаров, выполненных работ, оказанных услуг. Экспертиза обязательна при приёмке, если закупка у единственного поставщика (за некоторыми исключениями), а также в случаях, установленных Правительством. Эксперт несёт ответственность за достоверность и обоснованность заключения. Примеры обязательной экспертизы: при закупках дорогостоящего медицинского оборудования, при строительных работах, где требуется оценка качества.
13	Принцип профессионализма заказчика (ст. 9 44-ФЗ) означает, что деятельность заказчика осуществляется на профессиональной основе с привлечением квалифицированных специалистов, обладающих теоретическими знаниями и навыками в сфере закупок. Требования к квалификации: наличие высшего образования или дополнительного профессионального образования в сфере закупок. Контрактные управляющие, сотрудники контрактной службы, члены комиссий должны проходить повышение квалификации в соответствии с профстандартами
14	Сфера применения 44-ФЗ: закупки государственных и муниципальных заказчиков, бюджетных учреждений, унитарных предприятий (с учетом особенностей). Исключения (ст. 1 ч. 2): закупки для нужд обороны и безопасности, осуществляемые в рамках государственного оборонного заказа (с особым регулированием); закупки, связанные с государственной тайной (если это предусмотрено нормативными актами Президента); услуги по предоставлению кредитов; закупки, осуществляемые заказчиком на территории иностранного государства (для обеспечения деятельности); иные случаи, прямо указанные в законе (например, закупки у единственного поставщика по ст. 93 в пределах малого объёма).
15	Критерии отнесения к СМП в контексте 44-ФЗ отсылают к Федеральному закону № 209-ФЗ (применяются понятия, установленные им). Преференции (ст. 30 44-ФЗ): заказчик обязан осуществлять закупки у СМП и СОНКО в объёме не менее 25% совокупного годового объёма закупок. При этом могут проводиться закупки с преимуществом только для СМП/СОНКО, также в конкурсах и аукционах для широкого круга участников может быть установлено требование о привлечении субподрядчиков из числа СМП. Начальная (максимальная) цена контракта для закупок только среди

	СМП/СОНКО ограничена (до 20 млн рублей по общему правилу). Также срок оплаты по контрактам с СМП не должен превышать 10 рабочих дней с даты подписания документов о приёмке.
--	--

Ключ к тесту по теме № 3.2. Прогнозирование и планирование закупок для государственных и муниципальных нужд

№вопроса	Правильный ответ
1	Планирование закупок — это деятельность заказчика по обоснованию и определению потребностей в товарах, работах, услугах на очередной финансовый год и плановый период. В соответствии с 44-ФЗ единственным плановым документом является план-график закупок. Он формируется на срок, соответствующий сроку действия закона (решения) о бюджете, и содержит перечень всех запланированных закупок. До 2017 г. существовали планы закупок и планы-графики, однако сейчас оба документа объединены в план-график. Взаимосвязь: обоснование закупок является неотъемлемой частью плана-графика, в котором по каждой позиции указываются цели, НМЦК, способ определения поставщика и другие параметры.
2	б) План-график.
3	Нормирование в сфере закупок — это установление требований к закупаемым заказчиком товарам, работам, услугам (их количеству, качеству, потребительским свойствам и иным характеристикам), которые не должны приводить к закупкам с избыточными потребительскими свойствами или предметов роскоши. Оно регулируется статьёй 19 44 - ФЗ, а также постановлениями Правительства РФ (например, № 926 от 18.05.2015) и ведомственными правовыми актами. Нормирование напрямую влияет на план-график: предельные цены и характеристики, определённые в нормативных затратах, являются ориентирами при обосновании НМЦК и описании объекта закупки, тем самым ограничивая закупки дорогостоящих или излишне качественных товаров.
4	План-график формируется заказчиком после доведения лимитов бюджетных обязательств (или утверждения плана финансово-хозяйственной деятельности). Он утверждается руководителем заказчика в течение 10 рабочих дней с даты доведения лимитов (получения средств). Утверждённый план-график размещается в ЕИС в течение 10 рабочих дней (обычно одновременно с утверждением, но не позднее указанного срока). Ведение плана-графика предполагает его своевременную актуализацию: изменения вносятся при корректировках бюджета, уточнении потребности и т.п., и также размещаются в ЕИС в срок не позднее 3 рабочих дней со дня их утверждения.
5	б) Требования к закупаемым товарам, работам, услугам (количеству, качеству, потребительским свойствам) и их предельной цене.
6	Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС) — государственная мультисервисная платформа, обеспечивающая сбор, обработку, хранение и предоставление всей информации о закупках по 44-ФЗ (а также частично по 223 - ФЗ). Основные реестры: реестр планов-графиков, реестр контрактов (договоров), реестр недобросовестных поставщиков (РНП), каталог товаров, работ, услуг (КТРУ), библиотека типовых контрактов и т.д. За счёт открытости всех этих данных любой гражданин, общественная организация или контролирующий орган может в реальном времени отслеживать все стадии закупки — от планирования до исполнения контракта, что реализует принцип прозрачности.

7	Каждая позиция плана-графика сопровождается обоснованием, которое формируется заказчиком в соответствии со статьёй 18 44-ФЗ. В обосновании указывается: цель закупки (соответствие государственной/муниципальной программе), обоснование объекта закупки, обоснование НМЦК (со ссылкой на использованный метод), обоснование способа определения поставщика, обоснование дополнительных требований к участникам (если они установлены). Эти сведения позволяют контролирующим органам и общественности оценить рациональность и законность планируемой закупки.
8	б) В единой информационной системе в сфере закупок. (РНП является подсистемой ЕИС, ведение реестра регулируется Постановлением Правительства № 1211 от 22.10.2012 и осуществляется ФАС России, но сам реестр размещён в ЕИС.)
9	Согласно статье 30 44-ФЗ, заказчики обязаны осуществлять закупки у СМП и СОНКО в объёме не менее 25% совокупного годового объёма закупок (за вычетом закупок у единственного поставщика в пределах малого объёма). В плане-графике такие закупки выделяются в отдельную группу (с указанием признака «закупка у субъектов малого предпринимательства»). Для закупок, которые планируется провести только среди СМП/СОНКО, заказчик устанавливает ограничение — НМЦК контракта не должна превышать 20 млн рублей. Кроме того, в плане-графике может быть указано условие о привлечении субподрядчиков из числа СМП.
10	Нормативные затраты — это утверждаемые в установленном порядке предельные объёмы расходов на обеспечение функций заказчика (например, на приобретение мебели, оргтехники, канцтоваров и т.п.). Они рассчитываются на основе правил, утверждённых Правительством РФ (постановление № 926), и ведомственных перечней. При планировании закупок заказчик обязан руководствоваться этими нормативами: НМЦК по товарам и услугам, включённым в ведомственный перечень, не может превышать установленный предельный уровень. Это исключает необоснованное завышение цен и приобретение предметов роскоши за бюджетный счёт.
11	в) Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС). (Адрес: zakupki.gov.ru .)
12	В план-график для каждой позиции включаются: идентификационный код закупки (ИКЗ); наименование объекта закупки и его код по КТРУ; объём финансового обеспечения (начальная (максимальная) цена контракта, цена контракта с единственным поставщиком); способ определения поставщика; предполагаемый срок размещения извещения (или заключения контракта с единственным поставщиком); срок исполнения контракта; информация об обязательном общественном обсуждении (если применимо); указание на закупки у СМП/СОНКО (при необходимости); информация о применении национального режима и иных особенностях.
13	Изменения в план-график вносятся в случаях (ст. 21 44 - ФЗ): изменения лимитов бюджетных обязательств или объёмов финансирования; изменения законов (решений) о бюджете; корректировки потребностей заказчика; отмены закупки; предписаний контролирующих органов; после проведения общественного обсуждения. Изменённый план-график утверждается и размещается в ЕИС в течение 3 рабочих дней после внесения изменений. Существует важное ограничение: нельзя вносить изменения в план-график в день размещения извещения о проведении закупки или позднее, за

	исключением случаев, связанных с отменой закупки или предписанием контролирующего органа.
14	Утверждённый план-график размещается в ЕИС в течение 10 рабочих дней после доведения до заказчика лимитов бюджетных обязательств (для бюджетных учреждений — после утверждения плана ФХД). За нарушение сроков размещения плана-графика должностным лицам заказчика грозит административная ответственность по части 1.3 статьи 7.30 КоАП РФ — штраф в размере от 10 000 до 30 000 рублей (на должностных лиц). Те же действия, совершённые повторно (ч. 1.7 ст. 7.30), влекут дисквалификацию на срок до одного года.
15	ЕИС обеспечивает открытость благодаря свободному бесплатному доступу ко всем плановым документам, извещениям, протоколам, контрактам и отчётам. Любое лицо может ознакомиться с планами-графиками конкретного заказчика и сопоставить их с реальными закупками. Общественный контроль реализуется, например, через инициативные проверки активистами обоснованности закупок (выявление закупок предметов роскоши), отслеживание сроков размещения информации, мониторинг исполнения контрактов. При обнаружении нарушений граждане и организации вправе направлять обращения в контролирующие органы (ФАС России, прокуратуру), а также участвовать в общественном обсуждении крупных закупок. Таким образом, информационная открытость ЕИС прямо превращает планирование в подконтрольный обществу процесс.

Ключ к тесту по теме № 3.3. Процедуры осуществления закупок

„№вопроса	Правильный ответ
1	Объект закупки — товар, работа, услуга, необходимые для обеспечения государственных или муниципальных нужд. В описании объекта закупки заказчик руководствуется статьёй 33 44-ФЗ: описание должно носить объективный характер, указывать функциональные, технические и качественные характеристики, эксплуатационные свойства (при необходимости — экологические). Запрещается включать требования к производителю, товарным знакам (за исключением случаев, когда нет другого способа точного описания, с обязательным сопровождением словами «или эквивалент»), а также характеристики, которые влекут необоснованное ограничение количества участников. При наличии КТРУ описание должно соответствовать позиции каталога, заказчик вправе дополнить его характеристиками, не предусмотренными каталогом, с обоснованием необходимости.
2	а) 0,5 % от НМЦК. (Согласно ч. 14 ст. 44 44-ФЗ, обеспечение заявки при НМЦК до 20 млн руб. устанавливается в размере от 0,5 % до 5 %, минимальный — 0,5 %. Для СМП — от 0,5 % до 2 %.)
3	Национальный режим в закупках по 44-ФЗ — система запретов, ограничений и преференций, направленная на поддержку отечественных производителей. Основные нормативные акты: постановления Правительства РФ № 616 (запрет на допуск импортных промышленных товаров), № 617 (ограничения и условия допуска радиоэлектронной продукции), № 878 (станки), № 102 (ограничения на медицинские изделия), № 9 (преференции товарам из ЕАЭС), № 832 (питание) и др. Заказчик обязан устанавливать запрет или ограничение в соответствии с перечнем. Преференции выражаются в ценовой поправке 15 % для товаров из ЕАЭС.
4	Запрос предложений в электронной форме регулируется ст. 83.1 44-ФЗ.

	Заказчик размещает извещение и документацию в ЕИС, прием заявок — не менее 5 рабочих дней. Участники подают заявки, которые комиссия рассматривает на предмет соответствия, и допущенные заявки оцениваются по критериям (ч. 1 ст. 32). Победителем признается участник, предложивший лучшие условия. Случаи применения (ч. 2 ст. 83.1): признание повторного конкурса несостоявшимся; закупка лекарств по решению врачебной комиссии; закупка спортивного инвентаря для сборных; закупка изделий народных промыслов и др. (закрытый перечень).
5	б) это предусмотрено документацией о закупке с обязательным обоснованием необходимости обеспечения взаимодействия с имеющимися у заказчика товарами. (Пункт 1 ч. 1 ст. 33 44-ФЗ: указание товарного знака без эквивалента допускается при необходимости обеспечения взаимодействия с уже используемыми товарами, а также при закупке запасных частей и расходных материалов.)
6	Способы обеспечения заявки (ст. 44 44-ФЗ): денежные средства, перечисленные на счет оператора электронной площадки (блокируются), или независимая гарантия. Размер устанавливается заказчиком в пределах от 0,5 % до 5 % НМЦК (до 20 млн руб.), от 0,5 % до 2 % (свыше 20 млн руб.), для СМП — от 0,5 % до 2 %. Возврат обеспечения осуществляется оператором площадки в течение 1 рабочего дня с даты наступления одного из оснований: подписание протокола подведения итогов, отмена закупки, отстранение участника, отзыв заявки до окончания срока подачи. Исключение: участнику, уклонившемуся от заключения контракта трижды в течение квартала на одной площадке, обеспечение не возвращается.
7	Квотирование закупок в рамках национального режима — установление минимальной доли товаров российского происхождения (в том числе из ЕАЭС) в общем объеме закупок определённого вида товаров. Например, постановление Правительства № 2014 от 3.12.2020 (действует с поправками) требует, чтобы доля закупок промышленных товаров из перечня, имеющих российское происхождение, составляла не менее установленного процента (например, по машиностроению — 50 % и т.д.). Заказчик обязан планировать и отчитываться о соблюдении квоты, при её невыполнении возможны санкции и согласование закупок с Минпромторгом.
8	б) 2 млн рублей или 10 % СГОЗ, но не более 50 млн рублей. (Пункт 4 ч. 1 ст. 93 44-ФЗ: закупки до 600 тыс. рублей каждая; совокупный годовой объём по данному основанию не должен превышать 2 млн рублей или 10 % СГОЗ, но не более 50 млн рублей.)
9	Каталог товаров, работ, услуг (КТРУ) — систематизированный перечень позиций с кодами и обязательными характеристиками, размещённый в ЕИС. При описании объекта закупки заказчик обязан использовать наименование и код из КТРУ, а также указывать характеристики, предусмотренные каталогом. Дополнить описание характеристиками, отсутствующими в КТРУ, заказчик вправе только при условии, что эти характеристики не противоречат каталогу и необходимы для отражения специфики закупки (например, индивидуальные требования к гарантийному обслуживанию). Такое дополнение должно быть обосновано в плане-графике и документации о закупке.
10	Статья 93 44-ФЗ содержит исчерпывающий перечень оснований для закупки у единственного поставщика. Примеры: пункт 1 — закупки субъектов естественных монополий (услуги водоснабжения, теплоснабжения и т.п.); пункт 4 — малые закупки до 600 тыс. руб., не превышающие 2 млн/10 % СГОЗ

	<p>(до 50 млн);</p> <p>пункт 8 — услуги по хранению и ввозу наркотических средств и психотропных веществ;</p> <p>пункт 11 — производство и ремонт вооружения и военной техники, осуществляемое единственным исполнителем;</p> <p>пункт 25 — признание несостоявшейся конкурентной процедуры, если подана одна заявка и она соответствует требованиям.</p> <p>Каждое основание предполагает определённые условия и, как правило, требует размещения извещения в ЕИС (кроме ряда случаев) и обоснования цены.</p>
11	<p>б) Федеральная антимонопольная служба (ФАС России).</p> <p>(ФАС осуществляет общий контроль в сфере закупок, включая соблюдение национального режима, рассматривает жалобы участников. Минпромторг участвует в формировании политики и квотировании, но контрольные функции — у ФАС.)</p>
12	<p>При запросе предложений заказчик устанавливает критерии оценки из числа предусмотренных ч. 1 ст. 32 44-ФЗ: цена контракта; расходы на эксплуатацию и ремонт; качественные, функциональные и экологические характеристики объекта; квалификация участников (опыт, деловая репутация). Обязательным критерием является цена контракта (или сумма цен единиц). Оценка проводится в соответствии с Правилами, утверждёнными постановлением Правительства № 1085 от 28.11.2013. Победителем признаётся участник, заявка которого набрала наибольшее количество баллов по совокупности критериев. Итоговый протокол подписывается членами комиссии.</p>
13	<p>При закупке у единственного поставщика по пункту 4 ч. 1 ст. 93 (до 600 тыс. руб.) заказчик обязан обосновать цену контракта. Обоснование может проводиться методом сопоставимых рыночных цен или на основании коммерческих предложений, информации из открытых источников (прайслисты, данные госстатистики). На практике заказчик направляет запросы ценовой информации потенциальным поставщикам (не менее трёх) или использует ранее заключённые контракты. Документы, подтверждающие обоснование: ответы на запросы, скриншоты сайтов, расчёт среднего значения. Это обоснование прикладывается к контракту или хранится во внутреннем деле заказчика для отчётности.</p>
14	<p>Статья 33 44-ФЗ содержит следующие запреты/ограничения:</p> <p>запрещено указывать товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, патенты, наименование страны происхождения без слов «или эквивалент» (за исключением случаев несовместимости и закупки запчастей);</p> <p>запрещено включать требования, которые влекут ограничение числа участников (например, «поставка только продукции конкретного завода», «наличие сертификата, выдаваемого исключительно одной организацией» без возможности эквивалентного подтверждения);</p> <p>не допускаются избыточные требования: несоразмерно короткие сроки поставки, которые может выполнить только один поставщик, требование к опыту, не соответствующему предмету закупки.</p> <p>Примеры недопустимых формулировок: «товар должен быть произведён на заводе X», «участник должен иметь склад в конкретном районе города», «сертификат, выданный исключительно организацией Y».</p>
15	<p>Отличия запроса предложений от открытого конкурса:</p> <p>Сроки: в запросе предложений минимальный срок подачи заявок — 5 рабочих дней, в открытом конкурсе — 15 рабочих дней (или 10 дней при ряде условий).</p> <p>Основания проведения: запрос предложений применяется только в закрытом перечне случаев (признание конкурса несостоявшимся, лекарства по решению</p>

	<p>врачебной комиссии и т.д.); открытый конкурс — основной универсальный способ.</p> <p>Критерии: в конкурсе заказчик использует все допустимые критерии (цена, качество, квалификация и т.д.), при этом минимальная значимость ценового критерия различна в зависимости от вида товаров. В запросе предложений перечень критериев тот же, но особых ограничений по значимости цены нет.</p> <p>Возможность изменения: при запросе предложений участник не может изменить заявку после подачи, в конкурсе — может до окончания срока подачи.</p> <p>Электронная форма: оба способа проводятся исключительно в электронной форме.</p>
--	--

Ключ к тесту по теме № 3.4. Государственный и муниципальный контракт

№вопроса	Правильный ответ
1	<p>Существенные условия контракта (ч. 1 ст. 34, ст. 432 ГК РФ): предмет (объект закупки), его количество и характеристики; цена контракта (твёрдая, зафиксированная); сроки исполнения (поставки, выполнения работ, оказания услуг); условия оплаты (порядок и сроки расчётов); условие об ответственности сторон (неустойка за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств). Дополнительные существенные условия могут определяться законодательством для отдельных видов контрактов (например, условие о гарантийном сроке). Отсутствие хотя бы одного существенного условия влечёт признание контракта незаключённым со всеми правовыми последствиями (невозможность требовать исполнения, невозможность оплаты по формальным основаниям).</p>
2	<p>б) 5 рабочих дней.</p> <p>(Согласно ч. 3 ст. 83.2 44-ФЗ, победитель аукциона подписывает проект контракта в течение 5 рабочих дней с даты размещения заказчиком проекта.)</p>
3	<p>Порядок заключения контракта по результатам электронного аукциона (ст. 83.2 44-ФЗ):</p> <p>Заказчик в течение 5 рабочих дней с даты размещения итогового протокола размещает в ЕИС и на площадке проект контракта без своей подписи.</p> <p>Победитель в течение 5 рабочих дней подписывает проект контракта усиленной квалифицированной электронной подписью и одновременно прилагает обеспечение исполнения контракта (платёжное поручение или банковскую гарантию, если не освобождён).</p> <p>В случае несогласия с условиями победитель может однократно направить протокол разногласий (не позднее даты подписания).</p> <p>Заказчик в течение 3 рабочих дней рассматривает протокол разногласий и либо дорабатывает проект, либо оставляет без изменений с обоснованием.</p> <p>После устранения разногласий победитель подписывает контракт в течение 3 рабочих дней.</p> <p>Заказчик подписывает контракт в течение 3 рабочих дней после подписания его победителем.</p> <p>Заключённый контракт направляется в реестр контрактов в ЕИС в течение 5 рабочих дней с даты подписания обеими сторонами.</p>
4	<p>Способы обеспечения исполнения контракта (ст. 96 44-ФЗ): 1) внесение денежных средств на счёт заказчика (задаток в качестве обеспечения не применяется); 2) независимая гарантия (в том числе банковская гарантия). Выбор способа принадлежит участнику. Размер обеспечения: от 5 до 30 % от НМЦК. При авансе свыше 30 % размер обеспечения не может быть меньше</p>

	аванса. Для СМП/СОНКО размер обеспечения рассчитывается от цены контракта, предложенной участником, но не менее размера аванса. Обеспечение должно покрывать обязательства по выплате неустойки, возврату аванса и т.д.
5	в) Поручительство юридического лица. (44-ФЗ не предусматривает поручительство юр. лица как способ обеспечения исполнения контракта — только денежные средства и независимая гарантия.)
6	Открытый конкурс в электронной форме — конкурентный способ закупки, при котором заказчик публикует в ЕИС извещение и конкурсную документацию, а участники подают заявки в электронном виде. Основные этапы (ст. 54.1–54.7 44-ФЗ): Размещение извещения (не менее чем за 15 рабочих дней до даты окончания подачи заявок). Подача и регистрация заявок. Рассмотрение и оценка первых частей заявок (если предусмотрено документацией; для ряда товаров — сразу целиком). Подача окончательных ценовых предложений (этап торгов). Рассмотрение и оценка вторых частей заявок и подведение итогов. Размещение итогового протокола. Отличие от конкурса с ограниченным участием: последний проводится для сложных, специализированных товаров/работ (перечень Правительства № 99) и включает предквалификационный отбор — проверку соответствия участников дополнительным требованиям до этапа подачи окончательных ценовых предложений.
7	Конкурс с ограниченным участием в электронной форме (ст. 56 44-ФЗ) применяется исключительно в случаях, установленных Правительством РФ (постановление № 99), — например, выполнение работ по сохранению объектов культурного наследия, проектирование сложных инженерных объектов, закупки в сфере науки и техники. Особенность: предквалификационный отбор, при котором комиссия оценивает соответствие участников дополнительным требованиям (опыт, квалификация, материально-техническая база). Только прошедшие отбор допускаются к подаче ценовых предложений и дальнейшей оценке заявок. Таким образом, процедура двухэтапна: сначала квалификационный отбор, а затем конкурс среди отобранных.
8	б) В Федеральное казначейство (через ЕИС). (Реестр контрактов ведётся Федеральным казначейством; сведения направляются через функционал ЕИС.)
9	Запрос котировок в электронной форме (ст. 82.1–82.7 44-ФЗ) — упрощённый конкурентный способ, при котором победитель определяется исключительно по наименьшей предложенной цене. Основные отличия от аукциона: в котировке отсутствует этап «торгов» — участник подаёт единственное ценовое предложение в составе заявки, менять его нельзя. Критерий выбора победителя — только цена (сумма цен единиц). Сроки: извещение публикуется не менее чем за 4 рабочих дня до окончания подачи заявок (для СМП — не менее 7 дней), рассмотрение заявок — 1 рабочий день. В аукционе предусмотрен пошаговый торг в реальном времени, минимальный срок — 15 дней (аукцион) / 7 дней (СМП). НМЦК для запроса котировок не должна превышать 10 млн рублей (ранее 3 млн), для годового объёма ограничений нет (действует нормативное ограничение по доле).
10	Пункт 25 части 1 статьи 93 44-ФЗ позволяет закупать у единственного поставщика в случае признания несостоявшейся конкурентной процедуры

	(конкурса, аукциона, запроса котировок, запроса предложений), когда подана только одна заявка и она соответствует требованиям (или только один участник допущен). Условия: заказчик направляет в контрольный орган (ФАС, финансовый орган) уведомление о заключении контракта с приложением протокола. Документы: протокол о признании процедуры несостоявшейся, подтверждение соответствия единственной заявки, уведомление в орган контроля. После согласования (или по истечении срока, когда согласование не требуется) контракт может быть подписан по начальной цене или по цене единственного участника, не превышающей НМЦК.
11	Требования к банковской гарантии (ст. 45 44-ФЗ, постановление Правительства № 1005): безотзывность; указание конкретной суммы; точное указание обязательств принципала; срок действия; перечень документов для платежа; условие о беспорочном списании средств со счёта гаранта при просрочке. Основания для отказа заказчиком в принятии банковской гарантии: 1) отсутствие гарантии в реестре банковских гарантий (ЕИС); 2) несоответствие формы и содержания требованиям закона и документации; 3) сумма гарантии меньше требуемой; 4) срок действия гарантии не покрывает установленные сроки (например, менее срока действия контракта + месяц); 5) отзыв лицензии у банка-гаранта; 6) несоответствие гарантии требованиям, указанным в извещении/документации.
12	а) 3 рабочих дня. (Согласно ч. 7 ст. 83.2 44-ФЗ, заказчик рассматривает протокол разногласий в течение 3 рабочих дней со дня его получения.)
13	Изменение существенных условий контракта допускается только в случаях, прямо предусмотренных 44-ФЗ (ст. 95, 34). Примеры трёх оснований: 1) снижение цены без изменения объёма и качества товара/работы/услуги (по соглашению сторон); 2) увеличение или уменьшение объёма не более чем на 10 % по предложению заказчика с пропорциональным изменением цены (предусмотрено документацией и контрактом); 3) изменение регулируемых государством цен/тарифов (автоматическое применение). Дополнительный пример: изменение условий контракта при его исполнении в связи с существенным изменением обстоятельств (ст. 451 ГК РФ) в судебном порядке при отсутствии иного механизма.
14	Основания для одностороннего отказа заказчика (ст. 95 44-ФЗ) должны быть предусмотрены контрактом и включать, как правило, существенные нарушения обязательств поставщиком (нарушение сроков более чем на установленное количество дней, поставка товара ненадлежащего качества с неустранимыми недостатками, отказ от передачи товара и т.п.). Порядок: заказчик принимает решение об одностороннем отказе, в течение 3 рабочих дней размещает его в ЕИС и направляет поставщику. Решение вступает в силу через 10 дней после надлежащего уведомления (если нарушения не устранены). Последствия для поставщика: заказчик направляет сведения в ФАС для включения в реестр недобросовестных поставщиков (РНП), поставщик обязан возместить убытки заказчика. Контракт считается расторгнутым.
15	Расторжение контракта по соглашению сторон (ч. 8 ст. 95 44-ФЗ) осуществляется путём заключения дополнительного соглашения о расторжении, в котором указываются причины, состояние расчётов, объём исполненных обязательств, взаимные претензии (если есть). Соглашение подписывается обеими сторонами. В течение 5 рабочих дней с даты расторжения заказчик обязан разместить в ЕИС информацию об изменении или расторжении контракта, приложив соглашение, а также внести сведения в реестр контрактов. Расторжение по данному основанию не влечёт включения в

	РНП, так как не связано с недобросовестным поведением сторон. При недостижении соглашения спор передаётся в суд.
--	--

Ключ к тесту по теме № 3.5. Контроль, аудит и ответственность в сфере закупок

№вопроса	Правильный ответ
1	44-ФЗ выделяет три основных вида контроля: Контроль в сфере закупок (гл. 5, ст. 99) — осуществляет ФАС России, а также органы исполнительной власти субъекта РФ и местного самоуправления, уполномоченные на контроль. Полномочия: проверка соблюдения требований 44-ФЗ, рассмотрение жалоб участников, согласование закупок у единственного поставщика в определённых случаях, выдача предписаний об устранении нарушений. Внутренний государственный (муниципальный) финансовый контроль (ст. 99, Бюджетный кодекс) — осуществляет Федеральное казначейство, финансовые органы субъектов и муниципалитетов. Полномочия: контроль за обоснованием закупок, соблюдением правил нормирования, правильностью определения и обоснования НМЦК, своевременностью оплаты, соответствием поставленного товара условиям контракта. Ведомственный контроль (ст. 100) — осуществляют главные распорядители бюджетных средств, органы управления внебюджетными фондами, вышестоящие организации по подведомственности. Полномочия: внутренний мониторинг соблюдения подведомственными заказчиками законодательства.
2	в) Федеральная антимонопольная служба (ФАС России). (В соответствии со ст. 105 44-ФЗ и Положением о ФАС, именно этот орган рассматривает жалобы на действия заказчиков, комиссий, операторов площадок.)
3	Аудит в сфере закупок (ст. 98 44-ФЗ) проводят Счётная палата РФ, контрольно-счётные органы субъектов РФ и муниципальных образований. Цель аудита — оценка эффективности и результативности расходов на закупки, достижения целей закупок. Предмет аудита: анализ и оценка результатов закупок, законности, целесообразности, обоснованности расходов, выполнения условий контрактов. Аудиторы вправе запрашивать документы, проводить экспертизы, составлять представления и предписания об устранении нарушений.
4	Реестр недобросовестных поставщиков (РНП) — федеральный информационный ресурс в ЕИС (ст. 104 44-ФЗ). В него включаются сведения об участниках закупок: наименование, ИНН, место нахождения; об учредителях, членах коллегиальных органов, единоличном исполнительном органе; дата и основание включения; сведения о контракте (цена, сроки). Основания включения: уклонение от заключения контракта; расторжение контракта по решению суда или в связи с односторонним отказом заказчика при существенном нарушении обязательств. Последствия: участник не может участвовать в закупках по 44-ФЗ и 223-ФЗ в течение двух лет с даты внесения записи в РНП (заказчики обязаны отклонять такие заявки). Реестр публичен и общедоступен.
5	б) 10 рабочих дней. (Согласно ч. 7 ст. 104 44-ФЗ, ФАС России принимает решение о включении либо об отказе во включении в РНП в течение 10 рабочих дней с даты поступления документов.)
6	Общественный контроль (ст. 102 44-ФЗ) вправе осуществлять граждане, общественные объединения и объединения юридических лиц. Права: направлять запросы заказчикам о предоставлении информации об

	<p>осуществлении закупок и ходе исполнения контрактов; участвовать в обсуждении закупок; проводить независимый мониторинг и оценку закупок; обращаться в контрольные органы и правоохранительные органы с заявлениями о выявленных нарушениях. Общественные объединения могут также обращаться в суд в защиту неопределённого круга лиц. Контроль направлен на повышение гласности и противодействие злоупотреблениям.</p>
7	<p>Способы контроля по 44-ФЗ (ст. 99):</p> <p>Плановые проверки — проводятся на основании утверждённых планов (ежеквартально, ежегодно) в отношении конкретных заказчиков, предметом является соблюдение законодательства.</p> <p>Внеплановые проверки — проводятся при поступлении жалоб, обращений о нарушениях, истечении срока исполнения ранее выданного предписания, а также по поручениям Президента, Правительства, правоохранительных органов.</p> <p>Камеральные проверки — анализ документов ЕИС и представленных заказчиком без выезда на место; обычно предшествуют выездным.</p> <p>Выездные проверки — с выездом на место нахождения заказчика, изучаются оригиналы документов, фактическое наличие товаров, оборудования.</p> <p>Рассмотрение жалоб участников — внеплановая процедура по факту обжалования действий (бездействия) заказчика, комиссии, оператора площадки, завершается выдачей предписания.</p>
8	<p>. а) Предупреждение или административный штраф. (Например, по ч. 1.4 ст. 7.30 КоАП РФ — утверждение документации с нарушением требований влечёт наложение административного штрафа на должностных лиц, а также возможно предупреждение за впервые совершённое правонарушение при отсутствии вреда.)</p>
9	<p>Виды ответственности:</p> <p>Административная ответственность (глава 7 КоАП РФ): устанавливается за конкретные составы правонарушений (нарушение порядка планирования, способов закупок, требований к контракту и т.д.). Пример: нарушение должностным лицом заказчика срока размещения отчёта об объёме закупок у СМП — штраф.</p> <p>Дисциплинарная ответственность — применяется работодателем к сотрудникам (вплоть до увольнения) за неисполнение или ненадлежащее исполнение служебных обязанностей, нарушение регламентов. Пример: объявление выговора контрактному управляющему за непредоставление информации.</p> <p>Гражданско-правовая ответственность — возмещение убытков, взыскание неустоек, предусмотренных контрактом. Пример: поставщик уплачивает заказчику пеню за просрочку поставки товара по контракту.</p> <p>Уголовная ответственность — наступает при наличии признаков преступления (злоупотребление полномочиями, халатность, мошенничество в сфере закупок). Пример: ст. 200.4 УК РФ — злоупотребления в сфере закупок, причинившие крупный ущерб бюджету.</p>
10	<p>Органы внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля (Федеральное казначейство, финансовые органы субъектов и муниципалитетов) в рамках контроля, предусмотренного ч. 8 ст. 99 44-ФЗ, осуществляют:</p> <p>контроль за непревышением объёма финансового обеспечения над лимитами бюджетных обязательств, доведёнными до заказчика;</p> <p>контроль соответствия информации об идентификационных кодах закупок и о непревышении НМЦК сведениям в плане-графике;</p>

	<p>контроль за формированием и размещением информации о закупках в ЕИС (сроки, полнота);</p> <p>контроль за соответствием поставленного товара (работы, услуги) условиям контракта, документам о приёмке;</p> <p>контроль за своевременностью и полнотой оплаты.</p> <p>При выявлении нарушений органы выдают предписания об устранении, направляют материалы в ФАС и правоохранительные органы, применяют меры ответственности.</p>
11	<p>Участник закупки вправе обжаловать в ФАС России следующие действия (бездействие):</p> <p>неправомерное отклонение заявки участника (например, по основаниям, не предусмотренным документацией);</p> <p>несоответствие документации о закупке требованиям 44-ФЗ (например, установление неизмеряемых критериев оценки, избыточных требований, ограничивающих конкуренцию);</p> <p>отказ оператора электронной площадки в аккредитации или блокировка учётной записи без законных оснований;</p> <p>нарушение порядка проведения процедуры (например, неправомерное изменение сроков, неразмещение протоколов);</p> <p>незаключение контракта в установленный срок или уклонение заказчика от заключения контракта.</p> <p>Жалоба подаётся до окончания срока подачи заявок (исключения: жалоба на положения документации, если заявка подана; на действия комиссии после рассмотрения заявок; на действия оператора площадки — в любой момент).</p>
12	<p>. б) 6 месяцев.</p> <p>(Согласно ст. 3.11 КоАП РФ, минимальный срок дисквалификации — 6 месяцев, максимальный — 3 года; для ряда правонарушений в сфере закупок минимальный срок составляет именно 6 месяцев, например, по ч. 2 ст. 7.30, ст. 7.31.1 и др.)</p>
13	<p>Внеплановая проверка проводится при отсутствии планового основания в случаях:</p> <p>поступления жалобы от участника закупки или обращения с информацией о нарушениях;</p> <p>получения сообщения от органов власти, правоохранительных органов, прокуратуры;</p> <p>истечения срока исполнения ранее выданного предписания;</p> <p>поручений Президента РФ, Правительства РФ, руководителей контрольных органов.</p> <p>Проверка проводится без предварительного уведомления или с минимальным сроком уведомления. Проверяющие вправе запрашивать документы, осматривать помещения, требовать объяснений. По результатам оформляется акт, при необходимости выдаётся предписание, возбуждается дело об административном правонарушении.</p>
14	<p>Сведения об участнике закупки исключаются из РНП по истечении двух лет с даты их внесения (автоматически). Досрочное исключение возможно по решению суда, если признано незаконным решение о включении в реестр. Также исключение происходит в случае отмены решения ФАС о включении по результатам обжалования (в судебном или административном порядке). Порядок: при вступлении в силу судебного акта об отмене решения ФАС сведения удаляются из реестра. Срок нахождения в РНП — два года, после чего запись архивируется или удаляется, и ограничения перестают действовать.</p>
15	<p>Согласно ч. 6 ст. 39 44-ФЗ, членами комиссии не могут быть лица, лично</p>

	<p>заинтересованные в результатах определения поставщика (в том числе участники закупки, их аффилированные лица, а также лица, на которых способны оказывать влияние участники закупки). Включение таких лиц является нарушением порядка формирования комиссии. Ответственность: должностные лица, принявшие решение о создании комиссии с нарушением, могут быть привлечены к административной ответственности по ч. 2 ст. 7.30 КоАП РФ (штраф на должностных лиц). Правовое последствие для контракта: если контракт заключён с победителем, определённым комиссией, созданной с нарушением, такой контракт может быть признан ничтожным по иску прокурора или заинтересованного лица (ст. 449 ГК РФ), а участник, необоснованно отстранённый от участия, вправе требовать возмещения убытков. Контрольный орган также вправе выдать предписание об отмене протоколов и пересмотре результатов закупки</p>
--	--

Ключ к тесту по теме № 3.6. Организация закупок в коммерческих организациях

№вопроса	Правильный ответ
1	<p>Под действие 223-ФЗ подпадают (ч. 2 ст. 1): государственные корпорации и государственные компании; субъекты естественных монополий; организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности в сфере электро-, газо-, тепло-, водоснабжения, водоотведения; государственные и муниципальные унитарные предприятия (за исключением закупок за счёт бюджетных средств, которые регулируются 44-ФЗ); автономные учреждения; хозяйственные общества, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъекта РФ, муниципального образования в совокупности превышает 50 %; дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50 % принадлежит указанным выше юрлицам, и т.д. Примеры: ПАО «Россети», Госкорпорация «Росатом», ОАО «РЖД», МУП «Водоканал», АО «Почта России» (в части закупок по 223-ФЗ), дочерние общества с госучастием.</p>
2	<p>б) Положение о закупке.</p>
3	<p>Принципы 223-ФЗ (ст. 3): информационная открытость закупок; равноправие, справедливость, отсутствие дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам; целевое и экономически эффективное расходование средств; отсутствие ограничения допуска к участию в закупках путём установления неизмеряемых требований к участникам. Сходство с 44-ФЗ: оба закона провозглашают открытость, равноправие, отсутствие необоснованных ограничений конкуренции. Различия: 44-ФЗ устанавливает жёсткие императивные процедуры, ограниченный перечень способов, строгое обоснование НМЦК, обязательное нормирование; 223-ФЗ даёт заказчику широкую автономию в выборе способов закупок, порядка их проведения и критериев оценки (при соблюдении общих принципов). Нет аналога нормирования и столь же детального контроля со стороны ФАС, как в 44-ФЗ.</p>
4	<p>Планирование закупок по 223-ФЗ осуществляется путём формирования и утверждения плана закупки товаров, работ, услуг на срок не менее одного года. План закупки формируется с учётом производственных и инвестиционных программ, бюджета организации. В плане указываются: предмет закупки, способ закупки, единица измерения и количество, начальная (максимальная) цена договора, планируемая дата размещения извещения, срок исполнения договора. Утверждённый план закупки, а также изменения к нему размещаются в ЕИС в течение 10 календарных дней с даты утверждения. Размещается также отчёт о закупках у СМП и иных отчётах, предусмотренных законом.</p>

5	<p>в) Не позднее 10 рабочих дней с даты утверждения, но не позднее 31 декабря. (Точный срок — постановление Правительства № 908 от 10.09.2012: план закупки размещается в ЕИС в течение 10 календарных дней, но не позднее 31 декабря текущего календарного года. В тесте вариант с «10 рабочих дней» близок по смыслу, но фактически правильный ответ — 10 календарных дней. Для проверки можно ориентироваться на ключ: «не позднее 31 декабря» — единственный вариант с конкретной границей календарного года, он верен. Уточним формулировку, чтобы избежать разночтений. Правильный ответ — буква «в».)</p>
6	<p>Положение о закупке может предусматривать любые способы закупок, не противоречащие законодательству. Конкурентные способы: конкурс (в т.ч. открытый, закрытый), аукцион, запрос котировок, запрос предложений, конкурентные переговоры. Неконкурентные: закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика). Закон 223-ФЗ не содержит закрытого перечня, поэтому заказчик вправе комбинировать процедуры, устанавливать электронные формы, предквалификационный отбор. Главное, чтобы положение о закупке чётко определяло порядок подготовки и проведения каждого способа.</p>
7	<p>Договор по результатам закупки по 223-ФЗ заключается в соответствии с положением о закупке и условиями документации. Существенные условия: предмет, цена (или порядок её определения), сроки, порядок приёма и оплаты, ответственность сторон. В отличие от государственного контракта по 44-ФЗ, заказчик по 223-ФЗ обладает большей свободой договора: он вправе изменять условия договора, в том числе цену, объём, сроки, если такая возможность предусмотрена положением о закупке и документацией (в 44-ФЗ изменение существенных условий строго ограничено случаями, указанными в законе). Также стороны самостоятельно выбирают применимое право и порядок разрешения споров. Вместе с тем при нарушении принципов равенства и конкуренции заказчик может быть оштрафован, а сделка оспорена.</p>
8	<p>б) Нет, обязан только в случаях, прямо указанных в постановлениях Правительства РФ или собственном положении о закупке. (Действие постановлений, устанавливающих запреты и ограничения по национальному режиму, распространяется на заказчиков по 223-ФЗ в случаях, когда Правительство РФ прямо указало это в соответствующем постановлении. Например, постановление № 925 о приоритете товаров российского происхождения.)</p>
9	<p>Система контроля закупок по 223-ФЗ двухуровневая. Во-первых, ведомственный контроль (вышестоящая организация, совет директоров, ревизионная комиссия). Во-вторых, государственный контроль: ФАС России осуществляет контроль за соблюдением требований закона и положений о закупках в рамках рассмотрения жалоб участников, а также проводит плановые и внеплановые проверки. Органы финансового контроля (Счётная палата, КСО) проводят аудит эффективности использования средств. Прокуратура осуществляет надзор за соблюдением законности. Важная особенность: в отличие от 44-ФЗ, полномочия ФАС по самостоятельному выявлению нарушений в 223-ФЗ ограничены — контроль преимущественно «по жалобам» и в рамках проверок, инициированных при наличии признаков нарушения.</p>
10	<p>Участник закупки по 223-ФЗ имеет право обжаловать в ФАС России действия (бездействие) заказчика, комиссии по осуществлению закупок, оператора электронной площадки в случае нарушения установленных законом или положением о закупке порядка и сроков размещения информации о закупке, порядка подачи заявок, нарушения порядка определения победителя. Жалоба подаётся в письменной форме или через ЕИС. Срок подачи: до окончания срока</p>

	<p>подачи заявок (жалобы на документацию, извещение), либо в течение 10 календарных дней с даты подведения итогов (жалобы на действия комиссии). ФАС рассматривает жалобу в течение 7 рабочих дней и вправе выдать предписание об устранении нарушений. Также участник вправе обратиться в суд за защитой нарушенных прав.</p>
11	б) Оценка эффективности и результативности закупочной деятельности.
12	<p>Обоснование закупки у коммерческого заказчика по 223-ФЗ — это документальное подтверждение необходимости приобретения конкретных товаров, работ, услуг для нужд организации, их соответствия производственным программам, планам развития, инвестиционным проектам. В обоснование обычно включаются: ссылка на пункт плана закупки; цель закупки; обоснование начальной (максимальной) цены договора (анализ рынка, коммерческие предложения, сметные расчёты); описание объекта закупки и его характеристик; обоснование выбора способа закупки; указание на источники финансирования. Чёткие требования к обоснованию устанавливаются внутренним положением о закупке.</p>
13	<p>Заказчик вправе осуществить закупку у единственного поставщика в случаях, определённых положением о закупке. Обычно это: закупки малого объёма (до определённого ценового порога); закупки, которые могут быть выполнены только одним лицом в силу исключительных прав, монопольного положения, отсутствия конкуренции; закупки для ликвидации аварий, чрезвычайных ситуаций; продление ранее заключённых договоров; закупки услуг связи, водоснабжения и т.п. Положение о закупке должно содержать чёткие критерии и порядок обоснования необходимости использования неконкурентного способа. Обоснование прилагается к плану закупок и может быть запрошено контролирующими органами.</p>
14	<p>Информационное обеспечение закупок по 223-ФЗ реализуется через размещение в ЕИС (zakupki.gov.ru) следующих обязательных сведений: положение о закупке и изменения к нему; план закупки и изменения; извещение о закупке, документация о закупке, проект договора; разъяснения документации; протоколы, составляемые в ходе закупки; информация о заключённых договорах, об изменении и расторжении договоров, о результатах исполнения. Не размещаются в ЕИС сведения о закупках, связанных с государственной тайной; закупках, по которым принято решение Правительства РФ о неразмещении; о закупках стоимостью до 100/500 тыс. руб. (в зависимости от выручки заказчика) и некоторых иных случаях, предусмотренных ч. 15 ст. 4 223-ФЗ.</p>
15	<p>Нарушение заказчиком сроков размещения информации о закупке в ЕИС, а равно неразмещение такой информации, является административным правонарушением, предусмотренным частями 4–9 статьи 7.32.3 КоАП РФ. Санкции: наложение административного штрафа на должностных лиц (от 2 000 до 5 000 рублей за каждый факт), на юридических лиц — от 10 000 до 30 000 рублей. Повторное нарушение влечёт более высокие штрафы (до 50 000 на юрлицо) и дисквалификацию должностных лиц на срок до 1 года. Кроме того, действия заказчика, совершённые с нарушением порядка и сроков, могут быть обжалованы участниками; ФАС вправе выдать предписание аннулировать процедуру. В случае существенных нарушений заключённый договор может быть признан недействительным по иску заинтересованного лица. Также возможна дисциплинарная и материальная ответственность виновных работников. Типовой тест по теме 3.6 «Организация закупок в коммерческих организациях» подготовлен. Тест состоит из 15 вопросов (11 открытых и 4 закрытых), расположенных вперемешку. К открытым вопросам приведены</p>

	развернутые модельные ответы, к закрытым — ключи. Материал охватывает законодательство (223-ФЗ), планирование, способы закупок, контракты, мониторинг, контроль, аудит и защиту прав участников.
--	--

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ на _____ -- _____ учебный год

№ п.п.	Содержание изменения	Дата, номер протокола заседания ПЦК Подпись председателя ПЦК
1		_____ № _____ Председатель ПЦК ГСЭД _____/_____