

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН  
МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО  
ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКО-ТАДЖИКСКИЙ (СЛАВЯНСКИЙ) УНИВЕРСИТЕТ**

«Утверждаю»  
Декан факультета  
Экономики и управления  
Фовилуханов Д.О.  
2026 г.



**Фонд оценочных средств  
По дисциплине: «Организация и осуществление торговой деятельности»**

**Специальность: 38.02.08 Торговое дело  
Квалификация выпускника: специалист торгового дела  
Срок освоения программы: 2 года 10 месяцев  
Вид подготовки: базовый  
Уровень образования: основное общее образование  
Профиль получаемого образования: социально-экономический  
Год начала подготовки - 2026 год.**

**ДУШАНБЕ - 2026**

## 1. Описание шкалы оценивания.

Показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования определены в соответствии с основной профессиональной образовательной программой.

В таблице 2 приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования с указанием критериев их оценивания. Во втором столбце таблицы приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования в соответствии с обозначенным критерием.

Таблица 2 – Критерии и шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

<b>Критерии оценивания компетенций</b>	<b>Шкала оценивания</b>
<p>Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями по дисциплине, способен понимать и интерпретировать освоенную информацию, что позволит ему в дальнейшем развить такие качества умственной деятельности, как глубина, гибкость, критичность, доказательность, эвристичность.</p> <p>Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой теоретических знаний, владеет некоторыми умениями анализа и решения типовых практических задач, что позволит ему в дальнейшем развить практические умения в данном направлении профессиональной деятельности.</p>	Пороговый (обязательный)
<p>Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал глубокие прочные знания и развитые практические умения и навыки, может сравнивать, оценивать и выбирать методы решения практических задач, работать целенаправленно, используя связанные между собой формы представления информации.</p>	Повышенный
<p>Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что студент способен обобщать и оценивать информацию, полученную на основе исследования нестандартной ситуации; использовать сведения из различных источников, успешно соотнося их с предложенной ситуацией.</p> <p>Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что у студента сформированы системные знания в соответствующей области знаний, необходимые для решения конкретных практических задач высокого уровня сложности; практические умения и навыки анализа и интерпретации информации, а также использования полученных сведений для принятия решений.</p>	Продвинутый

## 2. Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины

## **2.1. Примерный перечень заданий для терминологического диктанта:**

1. Предпринимаемые под руководством владельцев бизнеса действия по ведению и управлению бизнесом (бизнес-процессы).
2. Совокупность собственных и заемных материальных и нематериальных средств, применяемых по решению владельцев бизнеса в процессе ведения бизнеса в качестве предметов труда либо средств труда (предпринимательские ресурсы).
3. Сложившаяся в стране благоприятная социально-экономическая, политическая и гражданско-правовая ситуация, которая обеспечивает свободу граждан для занятия предпринимательской деятельностью, направленной на удовлетворение потребностей субъектов рыночной экономики (предпринимательская среда).
4. Совокупность внешних факторов или условий, которые прямо или косвенно влияют на становление и развитие предпринимательства (внешняя предпринимательская среда).
5. Показатель успехов владельцев бизнеса или их отсутствия, основной ориентир и главная целевая установка в ходе управления собственным бизнесом (бизнес-результаты).

## **2.2. Примерные темы (вопросы) докладов на коллоквиуме:**

1. Роль предпринимательства в современной экономике России.
2. Экономическое воздействие государства на предпринимательскую деятельность.
3. Содержание, черты и виды предпринимательской деятельности.
4. Предпринимательская деятельность в современном обществе.
5. Распространенные формы и виды предпринимательской деятельности.
6. Основные проблемы малого бизнеса (на примере предприятий Урала).
7. История развития предпринимательства на Урале.
8. Перспективы занятий предпринимательской деятельностью в России.
9. Информационная, законодательная и нормативно-правовая база предпринимательской деятельности.
10. Факторы, влияющие на развитие предпринимательства в России.
11. Виды предпринимательства и формы его организации.
12. Распространенные формы и виды предпринимательской деятельности.
13. Создание собственного дела и порядок регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя.
14. Основные организационно – правовые формы предприятий РФ и их отличительные особенности.
15. Особенности осуществления бизнеса государственными и смешанными предприятиями.
16. Предпринимательство в общественных организациях (Российский и мировой опыт).
17. Поиск контрагентов и сбор информации о них с помощью поисковых систем интернета.
18. Составление плана проведения переговоров при заключении коммерческого контракта.
19. Сущность предпринимательской (коммерческой) тайны и основные элементы механизма ее защиты.
20. Конкуренция в отрасли. Стратегия поведения фирмы в условиях конкуренции.
21. Порядок заключения хозяйственных договоров и их основные пункты.
22. Порядок и способы разрешения споров хозяйствующих субъектов.
23. Форма и порядок подписания внешнеэкономических сделок.
24. Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере с учетом международных норм.
25. Договорные условия как регулятор внешнеэкономических операций.
26. Сущность и виды договоров.
27. Реквизиты, преамбула и предмет договора.
28. Применение "Инкотермс" в контракте.
29. Сроки исполнения обязательств по договору.
23. Договор перевозки и транспортные условия контракта.
24. Основные особенности и условия договора перевозки.
28. Правовая основа договоров перевозки.
29. Объекты лицензионной торговли.
30. Договоры на инжиниринговые услуги
31. Договоры на консалтинговые услуги.
32. Договор о предоставлении инженерно-технических услуг.
33. Договор на передачу "ноу-хау".
34. Договоры на создание (передачу) научно-технической продукции.

### **2.3. Примерный перечень дискуссионных тем для проведения круглого стола:**

1. Стоит ли в России быть предпринимателем?
2. Для чего человеку стоит заниматься бизнесом.
3. Развитие какого из видов бизнеса наиболее актуально в современной России?
4. Какими представляются вам перспективы известных вам видов бизнеса на Урале?
5. Какие функции предпринимателя наиболее сложны для выполнения?
6. Насколько состояние внешней среды в РФ (Свердловской области) способствует развитию бизнеса?
7. Какие из недостатков внешней среды вы поставили бы на первых три места? Какие параметры среды благоприятствуют развитию предпринимательства?
8. Какие способы влияния на субъекты внутренней среды бизнеса представляются Вам наиболее эффективными?
9. Какие способы управления предпринимательскими рисками законно применять в современной России?
10. Какие пункты необходимо включать в хозяйственные договоры для минимизации рисков и ответственности предпринимателя?
11. Каковы, по-Вашему, достоинства и недостатки страхования как формы управления рисками?
12. Стоит ли покупать бизнес?
13. Какие вы видите достоинства и какие недостатки, какие риски у различных вариантов привлечения материальных ресурсов в бизнес?
14. Как наладить эффективную систему отбора и стимулирования наемных работников?
15. Какие вы видите достоинства и какие недостатки, какие риски у различных вариантов финансирования бизнеса?
16. Что выгоднее - кредит на приобретение оборудования или лизинг?
17. Каковы основные направления внешнеэкономической деятельности, и каковы формы ее организации?
18. Что понимается под внешнеэкономической операцией? В чем ее отличие от внешнеторговой операции?
19. Назовите формы, методы и виды внешнеторговых операций?
20. Каковы основные этапы осуществления внешнеторговой операции? Дайте их характеристику.
21. Какова роль и место внешнеторговых контрактов в таможенном оформлении товаров?

### **2.4. Примерный перечень вопросов для устного опроса на практических занятиях:**

1. Что такое бизнес-процессы и какие основные бизнес-процессы вы знаете. Дайте их характеристику.
2. По каким признакам классифицируются предпринимательские ресурсы?
3. Дайте описание бизнес-результатов.
4. Что такое среда предпринимательства?
5. Каковы сферы внешней среды предпринимательства и в чем состоит влияние ее параметров на существующий бизнес?
6. Каковы сферы внутренней среды предпринимательства и в чем состоит влияние ее параметров на конкретный бизнес?
7. В чем особенности внешней среды предпринимательства современной России?
8. Каковы основания классификации форм предпринимательской деятельности?
9. Охарактеризуйте количественный критерий классификации форм бизнеса.
10. Опишите особенности, преимущества и недостатки среднего и крупного бизнеса.
11. В чем специфика малого бизнеса, его преимущества и недостатки?
12. Что такое микробизнес?
13. В чем необходимость государственной поддержки малого бизнеса? Какие формы государственной поддержки малого бизнеса Вам известны?
14. Назовите критерий классификации и основные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.
15. Дайте характеристику индивидуального предпринимательства.
16. Хозяйственные товарищества как форма осуществления предпринимательства.
17. Общества с ограниченной ответственностью как форма осуществления предпринимательской деятельности.
18. Публичные кампании (акционерные общества) и особенности предпринимательства в них.
19. Особенности управления хозяйственными товариществами и обществами.
20. Государственные унитарные предприятия как субъекты бизнеса.
21. В чем особенности предпринимательской деятельности в некоммерческих организациях.
22. Какие виды коммерческих сделок Вам известны? Опишите порядок их проведения.
23. В чем может проявляться специфика проведения переговоров при заключении коммерческих контрактов?
24. Каковы основные стадии предпринимательских переговоров.
25. Расскажите о содержании основных разделов предпринимательского договора.

26. В чем могут быть особенности осуществления связей предпринимателя с деловыми партнерами?
27. Какова система сбора информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов предпринимателя?
28. Охарактеризуйте инфраструктуру бизнеса и влияние ее элементов на предпринимательство.
29. Перечислите пути и способы привлечения ресурсов в бизнес
30. Каковы основные источники финансирования бизнеса? В чем их особенности, преимущества и недостатки?
31. Охарактеризуйте отношения предпринимателя с наемными работниками (наем, отбор, обучение, продвижение кадров, увольнение).
32. Каковы основные источники финансирования бизнеса? В чем их особенности, преимущества и недостатки?
33. В чем особенности банковского и небанковского кредитования?
34. Назовите специфику лизинговых отношений.
35. Определите структуру нормативно-правовых актов, регламентирующих правовое регулирование контрактных отношений в РФ.
36. Выделите цели Закона о контрактной системе.
37. Назовите основные принципы контрактных отношений в соответствии с Законом о контрактной системе.
38. Дайте определение таким понятиям, как контрактная система, закупка товаров, работ, услуг, государственные и муниципальные заказчики.
39. Какие элементы входят в систему планирования закупочной деятельности?
40. Что составляет содержание плана-графика?
41. Что понимается под термином «нормирование»?
42. Как происходит общественное обсуждение закупок?
43. Какие методы обоснования начальной (максимальной) цены контракта применяются в системе контрактных отношений?

## ***2.5. Примерный перечень практических ситуационных заданий:***

*Задание 1.* Гражданин Российской Федерации Кузнецов Сергей Иванович желает организовать предпринимательскую деятельность в статусе индивидуального предпринимателя. Но, в силу отсутствия опыта в данном деле, он не знает, как оформить государственную регистрацию и в какие действия ему нужно осуществить для начала бизнеса.

Помогите ему составить план действий.

Какие основные права и обязанности возникнут у него после регистрации?

На какие меры государственной поддержки он может рассчитывать?

*Задание 2.* Гражданин Потапов Владимир Николаевич решил открыть магазин розничной торговли по продаже цветов:

а) какую организационно-правовую форму он выберет и почему?

б) какие документы требуется представить ему для государственной регистрации?

в) на что он должен обратить внимание, чтобы обеспечить рациональную организацию процесса товародвижения?

г) какую форму товародвижения он выберет?

д) с какими видами риска он может столкнуться и как их предотвратить?

*Задание 3.* Учитывая особенности ведения малого бизнеса, определите, какие из перечисленных предприятий относятся к малым:

а) строительная фирма с 103 работающими;

б) магазин, где 55 работающих;

в) торговая фирма с 5 сотрудниками и годовым оборотом более 250 000 000 рублей ежегодно в течении последних трех лет;

г) парикмахерская с 6 сотрудниками и оборотом около 100 000 рублей в месяц.

Обоснуйте, какие преимущества дает отнесение бизнеса к малому и какие проблемы при этом могут возникнуть.

*Задание 4.* Определите, какая из организационно-правовых форм в наибольшей степени соответствует характеру деятельности предприятия. В колонке «Соответствие» объясните, почему Вы так считаете, то есть почему данный вид деятельности соответствует той организационно-правовой форме, которую Вы напишете во второй колонке таблицы.

Характер деятельности	Возможная организационно-правовая форма	Соответствие
Салон красоты		
Металлургический комбинат		
Автомастерская		
Высшее учебное заведение		
Ателье по пошиву одежды		
Магазин продовольственных товаров с 30 сотрудниками		

*Задание 5.* Предприятие в Рязани закупило партию компьютеров в Корее с базисом поставки CIF Москва. Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения:

- неадекватности применения базиса;
  - излишних затрат на транспортировку;
  - дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта.
- Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен?

*Задание 6.* Предприятие (г. Воронеж) продало 42 т проволоки немецкому предприятию, расположенному примерно в 180 км от г. Штутгарт, с обязательством доставить все проданное количество автотранспортом до места назначения. Укажите ошибку воронежского предприятия с точки зрения организации поставки товара.

Ответьте на вопросы:

- какой, на ваш взгляд, необходимо использовать базис поставки в данном случае?
- какой маршрут транспортировки вы бы избрали?
- какой вид или виды транспорта использовали?

*Задание 7.* Предприятие в Москве продало небольшую партию велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базисе поставки «свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево», оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки от Шереметьево до аэропорта в Нью-Йорке.

Каковы обязанности отечественного предприятия по осуществлению данной поставки? В чем ошибочность его действий?

*Задание 8.* Между немецкой фирмой и российским покупателем заключен контракт на поставку соевого масла в Россию на условиях EXW Берлин (Центральный склад масла). Транспортные условия, согласованные в контракте, предусматривали, что поставка товара производится в соответствии с инструкциями, которые покупатель передает по факсу продавцу не позднее 14 дней до начала поставки.

Кроме того, погрузка товара должна осуществляться в чистые цистерны, которые предоставляет покупатель. Товар был подготовлен к отправке в согласованный срок. Но поставка не была осуществлена из-за отсутствия пригодных к перевозке масла цистерн по вине покупателей.

Есть ли в этой ситуации основания для преждевременного перехода рисков и расходов с продавца на покупателя?

*Задание 9.* Российский продавец должен был поставить товар из Санкт-Петербурга в Роттердам на условиях CIF в течение 3 месяцев с даты открытия аккредитива. В ответ на просьбу продавца об открытии аккредитива покупатель заявил об отказе от контракта, так как он больше не нуждается в товаре. Российский контрагент потребовал от покупателя возмещения расходов по транспортировке товара в порт отгрузки, хранению его в порту отгрузки и убытков в виде упущенной выгоды.

На возмещение каких издержек продавец в действительности имеет право и на основании чего?

*Задание 10.* Российское предприятие поставяет автомобили «Нива» из Тольятти в порт Триполи на судах типа ролл-он/ролл-офф на базисном условии поставки FOB Новороссийск.

В чем ошибочность выбора базиса поставки с учетом специфики транспортировки товара?

*Задание 11.* При поставке одновременно 70 тыс. т руды из порта Мангалуру (Индия) в порт Нагоя (Япония) используется базисное условие контракта CIF без выгрузки. Каковы особенности транспортных условий контракта в данном случае?

*Задание 12.* Заключен контракт на поставку партии электроприборов из Лондона в Москву на базисе поставки «СРТ склад получателя».

Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? Какими критериями вы руководствовались при принятии решения?

Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя?

*Задание 13.* Производственное предприятие из России поставляет металлические трубы из порта Новороссийск в порт Солоники (Греция). Базисное условие поставки определено как «ФОБ со штивкой, Новороссийск».

В чем особенность распределения рисков и расходов по транспортным операциям между продавцом и покупателем? Как должны быть сформулированы транспортные условия контракта?

Должны ли транспортные условия контракта быть скоординированы с положениями договора перевозки от п. Новороссийск до п. Солоники. Если да, то по каким пунктам?

*Задание 14.* Необходимо проанализировать предложенные ситуации, определив правомерность или неправомерность действий заказчика. В случае неправомерных действий определите, какая статья закона нарушена и предусмотрена ли за данное нарушение административная ответственность. Если предусмотрена, то укажите номер статьи по КоАП РФ.

1. Государственный заказчик Курской области разместил извещение о проведении открытого конкурса на сайте 3 сентября, 4 сентября пришел поставщик с письменным запросом на получение документации о конкурсе, заказчик немедленно выдал поставщику комплект документации об открытом конкурсе.

2. Государственный заказчик, заключив договор энергоснабжения, в процессе его исполнения изменил цену договора.

3. Орган исполнительной власти в течение третьего квартала осуществил следующие закупки:

а) запрос котировок на покупку компьютеров на сумму 400000 рублей;

б) покупка канцтоваров на сумму 40000 рублей у единственного поставщика;

в) конкурс на текущий ремонт на сумму 700000 рублей;

г) электронный аукцион на покупку сканеров и принтеров на сумму 900000 рублей;

д) электронный аукцион на покупку офисной мебели на сумму 850000 рублей;

е) закупка бумаги у единственного поставщика на сумму 80000 рублей;

х) подписка на печатные издания у единственного поставщика на сумму 15000 рублей;

з) запрос котировок на страховые услуги на сумму 15000 рублей;

и) закупка услуг специализированной организации на сумму 35000 рублей у единственного поставщика.

4. Государственный заказчик в документации об открытом конкурсе указал, что необходимо перечислить обеспечение заявки в размере 128350 рублей, при этом начальная (максимальная) цена контракта составляла 2567000 рублей.

5. Государственный заказчик в документации об открытом аукционе в электронной форме указал, что необходимо перечислить обеспечение заявки в размере 226975,6 рублей, при этом начальная (максимальная) цена контракта составляла 5674390 рублей.

6. Государственный заказчик в конкурсной документации указал, что необходимо перечислить обеспечение заявки в размере 260000 рублей, при этом начальная (максимальная) цена контракта составляла 6543087 рублей.

7. Победитель направил заказчику протокол разногласий, в котором предлагал изменить модель оборудования на более новую по сравнению с заявленной в его заявке, при этом цена не менялась. Заказчик согласился на изменение модели и подписал протокол разногласий.

8. В связи с резким ростом цен на ГСМ поставщик попросил изменить цену поставляемого топлива, оформив дополнительное соглашение к госконтракту. Заказчик подписал такое соглашение.

9. Государственный заказчик заключил контракт 3 декабря 2019 г., зарегистрировал его в реестре контрактов 8 декабря 2019 г.

10. Государственный заказчик составил следующий план размещения заказа путём открытого аукциона: размещение на сайте 01.10.19, окончание приёма заявок 27.10.19 в 10.00, окончание рассмотрения заявок 29.10.19, аукцион 30.10.19.

## **2.6. Примерный перечень заданий для поиска, анализа и систематизации информации:**

*Задание 1.* Найдите на предложенных вам ресурсах в списке литературы («Деловой квартал», «Бизнес - онлайн», «Коммерсантъ» и пр.) или любых других источниках, включая художественную, историческую

литературу, материалы о деятельности предпринимателей – представителей малого или среднего и крупного бизнеса, о возникающих проблемах и способах их решения.

Возможен материал о Предпринимателях в России (или других странах), на Урале в XIX- XX веках/

Публикации прореферировать (т.е. изложить основное в содержании и наиболее яркие данные – примеры) и прорецензировать (т.е. сформулировать свое отношение к изложенному, что показалось важным, полезным, а что не понравилось по каким-то причинам).

Отдельно нужно отметить, что Вам представляется особенно актуальным и важным в современной ситуации.

*Задание 2.* Найдите на предложенных вам ресурсах в списке литературы («Деловой квартал», «Бизнес - онлайн», «Коммерсантъ» и пр.) и любых других доступных вам источниках биографии и другие материалы о деятельности представителей крупного бизнеса России (Мордашов, Лисин, Алекперов, Мельниченко, Михельсон, Маганов, Тимченко, Потанин, Вексельберг, Усманов и пр., возможно и другие с состоянием не менее миллиарда долларов).

Желательно изложить для анализа и сравнения материалы о представителях крупного капитала других стран.

Вопросы по заданию:

- Отметьте, что Вам представляется особенно интересным и поучительным в их пути к успеху.

- Проанализировав биографии не менее трех предпринимателей – миллиардеров, попробуйте найти в них общие вехи на пути к вершинам бизнеса.

- Какие проблемы возникают у бизнесменов в процессе ведения предпринимательской деятельности?

- Какие проблемы существуют у государства в связи с ведением на его территории предпринимательской деятельности. Можно выделить как общие проблемы всех государств, так и специфические для тех стран, которые вы выберете.

Для поиска информации об актуальных проблемах экономики и бизнеса возможно использовать материалы периодической печати (электронные версии), сайты крупных компаний, РБК, Росстата и пр., системы поиска, а также телеграмм-каналы: «Экономизм», «Бизнес- журнал. Урал», «Клуб директоров», «Охотник за старт-апами», «Жирные коты 2» (о банках), «МЭФ Экономика для людей», «Про бизнес», «Современный бизнес», «Черный понедельник», «Бенефициар» и другие.

*Задание 3.* Основываясь на данных Росстата, проанализировать данные о количестве и тенденциях изменения количества малых, средних и крупных предприятий в Российской Федерации и в Свердловской области.

Оценить вклад крупного и малого бизнеса в ВВП страны, сделать определенные выводы.

Построить графики изменения количества предприятий в Российской Федерации и в Свердловской области за прошедшие 30 лет (можно по укрупненным промежуткам времени).

*Задание 4.* На основе Гражданского кодекса РФ проведите сравнительную характеристику основных организационно-правовых форм коммерческих предприятий. Результаты оформите в таблицу. Возможно выделение и других критериев сравнения.

Название организационно-правовой формы	Участники и форма участия, число участников	Учредительные документы	Формирование уставного капитала	Ответственность участников	Распределение прибыли (убытков)
Полное товарищество					
Коммандитное товарищество					
Общество с ограниченной ответственностью					
Акционерное общество					

Производственный кооператив					
Унитарное предприятие					

**Задание 5.** На основе положений, регулирующих предпринимательскую деятельность (ГК РФ, часть I), проведите сравнительный анализ деятельности индивидуального предпринимателя и юридического лица и заполните таблицу.

Форма предпринимательской деятельности	Права	Обязанности	Мера ответственности деятельности
Индивидуальный предприниматель			
Юридическое лицо			

**Задание 6.** Приведите примеры предприятий, функционирующих в Екатеринбург (или в Вашем родном городе) по следующим направлениям предпринимательской деятельности:

- производственное;
- коммерческое;
- финансовое;
- посредническое;
- социальное.

**Задание 7.** Составьте структуру контракта (договора). Укажите, какие условия контракта могут быть изменены в ходе исполнения контракта, и изменение каких условий запрещено законодательством о закупках.

**Задание 8.** Составьте контракт на поставку товара (работы, услуги), определяя параметры поставки самостоятельно.

**Задание 9.** Какие риски могут возникать при закупке и при исполнении контракта у заказчика и у участника закупки (поставщика, исполнителя, подрядчика). Продумайте меры, которые необходимо предпринять для предотвращения этих рисков.

**Задание 10.** Напишите алгоритм исполнения контракта, используя нормы действующего российского законодательства.

**Задание 11.** Назовите, какой орган уполномочен на ведение контрактов. Составьте краткий алгоритм ведения реестра контрактов с указанием сроков и сторон, ответственных за те или иные действия.

**Задание 12.** Заполните таблицу, отражающую основные характеристики перечисленных видов предпринимательской деятельности.

Направление предпринимательской деятельности	Основные функции предпринимателя	Основное поле деятельности	Особенность производимого товара(услуги)	В чем сложность организации бизнеса
Производственное				
Коммерческое				
Финансовое				
Посредническое				
Инновационное				
Социальное				

## **2.7. Примерный перечень заданий для проектирования и моделирования различных компонентов профессиональной деятельности:**

**Задание 1.** Подготовить программу поиска деловых партнеров и контрагентов для развития бизнеса и составить план ведения переговоров.

**Задание 2.** Подготовить проект хозяйственного договора для ведения издательского бизнеса по следующим вопросам:

- купли-продажи;
- оказания услуг;
- проведения работ;
- аренды имущества.

В проекте договоров необходимо предусмотреть вопросы, связанные с социальной ответственностью бизнеса.

**Задание 3.** Для каждой ниже приведённой ситуации необходимо указать возможную дату окончания приёма заявок на конкурс, аукцион, запрос котировок, название официального сайта и газеты, в которых должна быть опубликована и размещена информация.

1. Конкурс проводит Отдел образования Администрации Курского района. Объявление будет размещено на сайте 23 апреля 2019 года.

2. Закрытый аукцион проводит МВД России. Объявление будет размещено на сайте 25 июня 2019 года.

3. Закупку методом запроса котировок проводит администрация г. Курска. Извещение будет размещено на сайте 11 мая 2019 года. Сумма закупки 450 000 рублей.

4. Аукцион в электронной форме проводит ГУЗ «Стоматологическая клиника» Курской области. Объявление будет размещено на сайте 26 июня 2019 года.

5. Закупку методом запроса котировок проводит администрация г. Курска. Извещение будет размещено на сайте 05 июня 2019 года. Сумма закупки 190000 рублей.

**Задание 4.**

1. Составьте алгоритм проведения открытого конкурса.
2. Составьте алгоритм проведения открытого конкурса с ограниченным участием.
3. Составьте алгоритм проведения открытого двухэтапного конкурса.
4. Составьте алгоритм проведения открытого аукциона в электронной форме.
5. Составьте алгоритм проведения запроса котировок.
6. Составьте алгоритм проведения запроса предложений.
7. Составьте алгоритм проведения закупки у единственного поставщика.

**Задание 5.** Управлению образования администрации г. Рыльска необходимо приобрести учебную мебель для оснащения учебных классов новой школы. Сумма выделенных средств 3 000 000 рублей. Необходимо подготовить и провести закупку.

*Ответьте на вопросы:*

1. Какими нормативными актами вы будете руководствоваться?
2. Какой способ закупки будете применять?
3. Целесообразно ли делить предмет закупки на лоты?
4. Будете ли вы привлекать к поставкам иностранных поставщиков?
5. Будете ли вы предоставлять преференции организациям инвалидов и учреждениям уголовно-исполнительной системы?
6. Допустите ли вы к закупке представителей малого бизнеса?

*Выполните задание*

1. Сформулируйте требования и спецификации к закупаемой продукции.
2. Определите требования к поставщикам.
3. Будете ли вы требовать обеспечения заявки? Если да, то в какой форме, какой размер обеспечения, где будете указывать эти требования?
4. Составьте план подготовки и проведения процедуры закупки (сроки, действия).

**Задание 6.** Составьте спецификацию (техническое задание) закупаемой продукции – продуктов питания, лекарственных средств, ГСМ, мебели, компьютерной техники (на выбор, в зависимости от того, какую продукцию вы закупаете), НИОКР.

**Задание 7.** Определите, какие способы размещения заказа предусмотрены для размещения того или иного вида продукта (НИОКР, лекарственные средства, ГСМ, мебель, продукты питания, строительные работы, текущий ремонт, капитальный ремонт, компьютерная техника).

## **2.8. Примерный перечень заданий для подготовки к деловым / сюжетно-ролевым / имитационным играм:**

*Деловая игра по темам всей дисциплины.*

Для данной игры необходимо задействовать три группы участвующих:

- эксперты,
- участники (предприниматели, партнеры),
- слушатели (аудитория).

Каждая группа участников должна определить индивидуальные цели, задачи, которые необходимо будет решить.

Цель данной игры – выбрать перспективный бизнес (выбор партнеров, клиентов, посредников), и обосновать почему.

Задачи, поставленные перед участниками:

- предложить товар, пользующийся спросом и высокой конкурентоспособностью;
- определить тип и выбор поставщиков, посредников (посреднических структур), покупателей-клиентов;
- предусмотреть технику деловых переговоров.

Участники должны также составить учредительные документы (устав предприятия, учредительный договор, др.), выбрав одну из организационно-правовых форм: полное (командитное) товарищество, ООО, АО и др.

В подготовленном сообщении участника необходимо осветить:

- общую характеристику бизнеса,
- особенность рынка, профиль потребителя,
- основных конкурентов, преимущества по сравнению с ними,
- сравнительные преимущества и недостатки организационно-правовой формы,
- возможность организация предпринимательства без значительных начальных финансовых вложений,
- необходимость получения лицензии и др.

Оценка предложений участников осуществляется в баллах по каждой позиции. Побеждает набравший большее количество баллов.

## ***2.9. Примерный перечень тестовых вопросов по темам и разделам курса:***

1. В зависимости от выполняемых функций основные внешнеторговые документы это:

- а) документы по подготовке экспортной сделки;
- б) документы по подготовке импортной сделки;
- в) по обеспечению производства товара, предназначенного для экспорта;
- г) по подготовке экспортного товара к отгрузке;
- д) коммерческие документы;
- е) документы по платёжно-банковским операциям;
- х) страховые документы;
- з) транспортные документы;
- и) транспортно-экспедиторские документы;
- к) таможенные документы.

2. Импортные операции – это:

- а) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
- б) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- в) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортируемого и не подвергнутого там переработке товара.

3. Экспортные операции – это:

- а) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- б) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
- в) продажа с вывозом за границу ранее импортируемого и не подвергнутого переработке товара.

4. К внешнеторговым операциям относятся:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) валютные и финансовые кредиты;
- г) производственная кооперация;
- д) реэкспорт;
- е) реимпорт.

5. К товарообменной торговле относятся:

- а) встречные закупки;
- б) бартер;
- в) экспорт;
- г) толлинг.

6. Реимпортные операции – это:  
а) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара;  
б) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара;  
в) оба ответа правильные;  
г) оба ответа неправильные.

7. Внешнеторговая сделка - это:  
а) техника проведения коммерческих операций;  
б) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества и оказывающих в соответствии с согласованными условиями;  
в) услуги;  
г) купля-продажа товаров на рынке;  
д) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами одного государства;  
х) сфера установления отношений по поводу ВЭД.

8. Какие способы может использовать продавец в процессе подготовки коммерческой сделки для установления контактов с потенциальными покупателями:  
а) направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным иностранным покупателям;  
б) принять и подтвердить заказ покупателя;  
в) направить покупателю предложение в ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта или проформой контракта;  
г) принять участие в торгах путем представления тендера организаторам торгов;  
д) направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;  
е) направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу или телексу или на основе предшествующих договоренностей.

9. Когда продавец должен уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке?

- а) когда товар изготовлен;
- б) когда нанесена маркировка;
- в) по своему усмотрению;
- г) когда товар готов к сдаче;
- д) по требованию покупателя.

10. Преамбула-это:

а) заключительная сторона контракта, содержащая юридические адреса сторон и подписи;  
б) претензия, предъявляемая покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара условиям контракта;  
в) вводная часть контракта купли-продажи, содержащая наименование и номер контракта, место и дату заключения контракта, а также определение сторон, заключающих сделку;  
г) протокол о намерении сторон вступить в контактные отношения и принять конкретные подготовительные обязательства на определенный срок  
д) часть контракта, оговаривающая условия страхования.

11. Какие субъекты не являются участниками ВЭД:

- а) организации-посредники;
- б) региональные органы самоуправления;
- с) риэлторские фирмы;
- г) производители-экспортеры.

12. Что относится к основной внешнеэкономической операции?

- а) лизинг;
- б) экспедиторские операции;
- б) страхование грузов;
- г) международные расчеты.

13. Какая причина обеспечивает расширение и углубление внешнеэкономической деятельности?

- а) одинаковые природно-климатические условия;

- б) неравномерный уровень развития различных стран мира;
- б) равномерная обеспеченность ресурсами;
- г) однотипность социально-экономических отношений.

14. Основным признаком экспорта товара является:

- а) расчеты в валюте;
- б) таможенное оформление;
- в) заключение контракта;
- г) пересечение границы.

### **МДК.01.02 Осуществление торговли**

#### **3.1. Примерный комплекс разноуровневых заданий (на основе практической ситуации):**

##### **Тема 1. Понятие и классификация предприятий розничной торговли**

###### **Задание 1.**

Подобрать необходимые характеристики для предприятий розничной торговли. Заполнить недостающие данные в таблице.

Тип предприятия розничной торговли	Вид	Минимальная торговая площадь, кв. м	Ассортимент товаров	Формы торгового обслуживания
Гипермаркет				
Универмаг «Детский мир»				
Магазин - склад				
Универсам (супермаркет)				
Гастроном				
Дом торговли				

###### **Задание 2.**

Подобрать тип или привести пример предприятий розничной торговли исходя из заданных характеристик. Заполнить недостающие данные в таблице.

Формы торгового обслуживания	Минимальная торговая площадь, кв. м	Ассортимент товаров	Тип (пример) предприятия розничной торговли
Преимущественно самообслуживание	5000 кв. м	Универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров	
Самообслуживание, по образцам, каталогам, через прилавок	18 кв. м	Ассортимент зависит от специализации	
Индивидуальное обслуживание через прилавок	400 кв. м	Универсальный ассортимент продовольственных товаров с преобладанием гастрономии	

##### **Тема 2. Планировка розничных торговых предприятий**

###### **Задание 1.**

Определить технико-экономические показатели здания магазина и заполнить данные в таблицу, сделать выводы.

Показатель	Значение показателя
Торговая площадь, в кв. м.	200
Общая площадь, в кв. м	300

Площадь, занятая торговым оборудованием, в кв. м.	100
Общая площадь, торгового зала, в кв. м.	150
Коэффициент эффективности использования общей площади, доля	
Коэффициент эффективности использования торговой площади, доля	

### Тема 3. Технология товародвижения в розничной торговле

#### Задание 1.

Заполнить счет-фактуру № 45 и товарную накладную № 10 (с использованием специальных форм)

Исходные данные для заполнения документов:

По договору № 111-А от 15.02.22 г. ООО «Мебель» (620062, г. Екатеринбург, ул. Ленина, д. 15) обязано поставить в адрес ООО «Фактор» (120122, г. Белгород, ул. Красная, д. 10) следующую продукцию:

- Диван «Аврора» (номенклатурный номер 1234) 1 шт., цена без НДС 15 200 руб.
- Стул офисный (номенклатурный номер 1514) 10 шт., цена без НДС 1 900 руб.
- Стол офисный (номенклатурный номер 1513) 6 шт., цена без НДС 4 100 руб.

Отгрузка товаров производится со склада мебельного производства, расположенного по адресу 620062, г. Екатеринбург, ул. Ленина, д. 15. За мебелью приехал водитель ООО «Фактор», на которого выписана доверенность № 2 от 21.03.2022 г., в качестве транспортных документов оформлена транспортная накладная № 10 от 22.03.22 г. Обе стороны находятся на общем режиме уплаты налогов и являются плательщиками НДС.

### Тема 5. Правила торговли

#### Задание 1.

Покупатель приобрел стиральный порошок и через 2 часа она вернул в магазин. Причина возврата – товар не подходит для данного типа ткани, поэтому требуется замена на другой порошок. Дать развернутый ответ: каким документом должен руководствоваться продавец при принятии решения.

#### Задание 2.

Покупатель при покупке чистящего средства в аэрозольной упаковке попросил продавца проверить функционирование упаковки в торговом зале.

Дать развернутый ответ: каким документом должен руководствоваться продавец при принятии решения.

### Тема 6. Понятие и характеристика оптовой торговли

#### Задание 1.

Определить объем поступления и закупок товаров, составить плановый баланс товарооборота оптовой базы.

1. Товароборот базы в текущем квартале составил 1514 млн. руб., товарный запас на конец квартала - 367 млн. руб.

2. В планируемом квартале общий объем товарооборота оптовой базы намечено увеличить на 4,5%, доля транзита составит 55%, норма товарного запаса на конец квартала определена в размере 48 дней.

### Тема 7. Складское хозяйство оптовой торговли

#### Задание 1.

Определить площадь камеры для хранения сливочного масла на складе, если коэффициент увеличения площади помещения на проходы составляет 2,2.

Заполнить таблицу, сделать выводы.

Показатель	Значение
Суточный запас продукта, кг	24
Срок хранения, сутки.	3
Норма нагрузки продуктов на 1 кв. м грузовой площади пола	160
Коэффициент увеличения площади помещения на проходы, доля	2,2
Текущие запасы, кг	?
Требуемая площадь для хранения запасов, кв. м	?

## Тема 8. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях

### Задание 1.

Определить вид складских помещений по ряду представленных признаков и указать для каких товаров предназначен каждый склад.

Классификация	Виды	Для каких товаров предназначен данный склад
Масштабы деятельности		
Форма собственности организации		
Типы размещения		
Условия сохранности		

### 3.2. Примерный перечень заданий для поиска, анализа и систематизации информации:

#### Тема 3. Налоговый контроль

Задание 1. Используя нормативную базу составить таблицу прав и обязанностей продавца и покупателя в розничной торговле.

Субъект	Права	Обязанности
Продавец		
Покупатель		

### 3.3. Примерный перечень заданий для подготовки презентаций / мультимедиа сообщений и т.п.:

#### Тема 1. Понятие и классификация предприятий розничной торговли.

Задание 1. Подготовьте презентацию и доклад по темам внеаудиторной самостоятельной работы. Презентация должна содержать 15-20 слайдов. Время доклада – 7-10 минут.

#### Тема 2. Планировка розничных торговых предприятий

Задание 1. Подготовьте презентацию и доклад по тематике внеаудиторной самостоятельной работы «Планировка розничных торговых предприятий». Презентация должна содержать 7-10 слайдов. Время доклада – 5-7 минут.

1 слайд: Состав торговых зданий, их особенности

2-6 слайд: Основные функциональные группы помещений магазина

7 слайд: Выводы

#### Тема 3. Технология товародвижения в розничной торговле

Задание 1. Подготовьте презентацию и доклад по тематике внеаудиторной самостоятельной работы «Технология товародвижения в розничной торговле». Презентация должна содержать 7-10 слайдов. Время доклада – 5-7 минут.

1 слайд: Понятие и состав торгово-технологического процесса в магазине

2-6 слайд: Характеристика этапов торгово-технологического процесса

7 слайд: Выводы

#### Тема 5. Правила торговли

Задание 1. Подготовьте презентацию и доклад по тематике внеаудиторной самостоятельной работы «Правила торговли». Презентация должна содержать 7-10 слайдов. Время доклада – 5-7 минут.

1 слайд: Информационное обеспечение торговой деятельности

2-6 слайд: Контроль за выполнением правил торговли

7 слайд: Выводы

### **Тема 6. Понятие и характеристика оптовой торговли**

*Задание 1.* Подготовьте презентацию и доклад по тематике внеаудиторной самостоятельной работы «Понятие и характеристика оптовой торговли». *Презентация должна содержать 7-10 слайдов. Время доклада – 7-10 минут.*

- 1 слайд: Понятие и функции оптовой торговли
- 2-6 слайд: Характеристика оптовых предприятий различных типов и видов
- 7 слайд: Выводы

### **Тема 7. Складское хозяйство оптовой торговли**

*Задание 1.* Подготовьте презентацию и доклад по тематике внеаудиторной самостоятельной работы «Складское хозяйство оптовой торговли». *Презентация должна содержать 7-10 слайдов. Время доклада – 5-7 минут.*

- 1 слайд: Понятие и функции товарных оптовых складов
- 2 слайд: Классификация и характеристика оптовых складов
- 3 слайд: Принципы размещения товарных складов
- 4 слайд: Оценка эффективности использования складов
- 7 слайд: Выводы

### **Тема 8. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях**

*Задание 1.* Подготовьте презентацию и доклад по тематике внеаудиторной самостоятельной работы «Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях». *Презентация должна содержать 7-10 слайдов. Время доклада – 7-10 минут.*

- 1 слайд: Понятие и операции складского технологического процесса
- 2-6 слайд: Технология приемки и хранения товаров на складе
- 7 слайд: Выводы

**3. Задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, практического опыта, характеризующих формирование компетенций в процессе освоения образовательной программы и дисциплины, в ходе промежуточной аттестации**

## ***МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности в торговле***

### ***3.1. Примерные вопросы к экзамену***

- 1. Предпринимательская деятельность и ее сущность. Мотивы и стимулы к началу собственного дела.
- 2. Факторы, оказывающие влияние на ведение бизнеса. Преимущества и недостатки предпринимательской деятельности.
- 3. Характеристика элементов предпринимательской среды.
- 4. Предприниматели, как субъекты хозяйствования, и их основные характеристики.
- 5. Предпринимательство как профессия. Отличия предпринимательства от видов деятельности людей по найму.
- 6. Характеристика функций, выполняемых предпринимателями.
- 7. Характеристика бизнес-процессов.
- 8. Бизнес-результаты и заинтересованные стороны в результатах предпринимательского дела.
- 9. Предпринимательские ресурсы: сущность и их состав.
- 10. Условия профессионального ведения предпринимателями своего дела.
- 11. Отношение к предпринимательству со стороны предпринимателей и их окружения.
- 12. Сущность и признаки подходящей работы в предпринимательстве.
- 13. Предмет предпринимательской деятельности. Направления предпринимательства.
- 14. Характеристика производственного предпринимательства в отраслях промышленности.
- 15. Характеристика производственного предпринимательства в отраслях сельского хозяйства.
- 16. Производственное предпринимательство в строительстве.
- 17. Предпринимательство на рынке производственных услуг.

18. Характеристика коммерческого предпринимательства: сущность и значение.
19. Группы коммерческих предпринимателей: коммерсанты, специализирующиеся на торговле товарами, и коммерческие посредники.
20. Финансовое предпринимательство: сущность, инструменты и финансовые услуги.
21. Банковское дело как направление финансового предпринимательства.
22. Характеристика предпринимательства на рынке труда.
23. Социальное предпринимательство.
24. Предпринимательство в сфере информационного сектора экономики. Информационные ресурсы, информационные продукты, информационные услуги.
25. Предпринимательство на рынке образовательных услуг
26. Предпринимательство в сфере оказания потребительских услуг.
27. Характеристика инвестиционного и инновационного предпринимательства.
28. Организационно-правовые формы предпринимательства.
29. Основные этапы и мероприятия организации предпринимательской программы.
30. Анализ возможностей, ресурсов и рисков предпринимателя.
31. Предпринимательская идея и специфика ее формирования.
32. Принятие предпринимательского решения.
33. Выбор предпринимателем деловой стратегии.
34. Основные формы предпринимательского сотрудничества.
35. Виды коммерческих сделок и технология их осуществления.
36. Теория и практические приемы проведения деловых переговоров. Основные стадии деловой беседы.
37. Типы и структура (основные разделы) предпринимательских договоров.
38. Управление бизнесом. Организация: принципы и схемы построения.
39. Понятие внешнеэкономического договора.
40. Форма и порядок подписания внешнеэкономических сделок.
41. Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере с учетом международных норм.
42. Договорные условия как регулятор внешнеэкономических операций.
43. Сущность и виды договоров.
44. Основные статьи контракта международной купли-продажи.
45. Реквизиты, преамбула и предмет договора.
46. Сроки исполнения обязательств по договору.
47. Транспортные условия контракта.
48. Порядок расторжения и изменения договора.
49. Особенности договора поставки.
50. Общие особенности условий контракта аренды.
51. Лизинговые сделки и особенности их договорного оформления.
52. Торгово-посреднические операции: понятия, виды, организационные формы.
53. Классификация торгово-посреднических соглашений.
54. Договоры поручения.
55. Структура и особенности договора комиссии.
56. Понятие договора хранения и сфера его применения.
57. Планирование закупок. Порядок формирования, утверждения и ведения планов-графиков.
58. Обоснование закупок.
59. Нормирование закупок.
60. Порядок проведения общественного обсуждения закупок.
61. Порядок формирования начальной (максимальной) цены контракта.
62. Порядок формирования идентификационного кода закупок, каталога товаров, работ, услуг.
63. Понятие национального режима.
64. Цели введения национального режима.
65. Механизмы, определяющие особые условия допуска, ограничения допуска и запреты, используемые в системе контрактных отношений. Нормативно-правовые акты, определяющие данные механизмы.
66. Понятие и содержание преимуществ, оказываемых участникам закупок.
67. Преимущества, оказываемые учреждениям и предприятиям уголовно-исполнительной системы, являющихся участниками закупок.
68. Преимущества, оказываемые организациям инвалидов, являющихся участниками закупок.
69. Осуществление закупок у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций.
70. Понятие и содержание единых и дополнительных требований к участникам закупок.
71. НПА, регламентирующие дополнительные требования к участникам закупок.

72. Порядок формирования протокола отказа от заключения контракта.

### 3.2. Примерные вопросы тестовых заданий

#### Вариант 1

1. Что из перечисленного относится к производственному предпринимательству:

- а) купля – продажа товаров;
- б) приобретение акций;
- в) преобразование ресурсов в блага;
- г) страхование имущества;
- д) все вышеперечисленное.

2. Укажите хозяйственные операции сельскохозяйственного предпринимателя, которые относятся к производственному предпринимательству:

- а) наем работников для выполнения различных коммерческих операций;
- б) организация эмиссии простых акций;
- в) аренда торговых складов;
- г) приобретение семян;
- д) рекламная деятельность.

3. Предпринимательство – это самостоятельная, инициативная деятельность физических и юридических лиц, осуществляемая с целью:

- а) получения прибыли;
- б) помощи нуждающимся;
- в) получения власти;
- г) удовлетворения амбиций.

4. Соглашение двух или нескольких лиц, или организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность называется:

- а) заявление;
- б) трудовой договор;
- в) предпринимательский договор;
- г) оферта.

5. Коммерческая организация, являющаяся юридическим лицом с разделенным на вклады учредителей уставным капиталом - это:

- а) объединение;
- б) хозяйственное общество;
- в) производственный кооператив;
- г) акционерное общество (публичная компания).

6. Своим имуществом по обязательствам акционерного общества отвечает:

- а) само акционерное общество;
- б) акционеры;
- в) государство;
- г) отраслевое министерство.

7. Вероятность потери предпринимателем части своих ресурсов и недополучения доходов это:

- а) банкротство;
- б) реквизиция;
- в) риск;
- г) конфискация.

8. Вложения средств в финансовые активы - это:

- а) реальные инвестиции;
- б) капитальные вложения;
- в) инвестиции в оборотный капитал;
- г) «портфельные» инвестиции.

9. Акционерное общество, как организационно-правовая форма, представляет собой:

- а) объединение капиталов;

- б) объединение лиц;
- в) объединение лиц и капиталов.

10. Какое из следующих определений отражает сущность предпринимательской деятельности:

- а) целесообразная, сознательная деятельность человека, направленная на удовлетворение потребностей индивида и общества;
- б) деятельность, направленная на осуществление купли-продажи, обмена товаров, а также связанные с этим процессы;
- в) деятельность по учреждению собственного бизнеса на началах самозанятости и управлению им;
- г) деятельность, которая возникает в процессе индивидуального развития человека и направлена на обмен информацией между общающимися людьми.

11. Выберите определение бизнес-процессов:

- а) предпринимаемые под руководством владельцев бизнеса действия по ведению и управлению бизнесом;
- б) совокупность всех действий людей и орудий труда, необходимых на данном предприятии для изготовления продукции;
- в) изменения в обществе, отображающиеся на его благосостоянии, политической и экономической стабильности, условиях безопасности.

12. К конкретной профессиональной функции, которую предприниматели выполняют в процессе развития бизнеса, относится:

- а) регистрация бизнеса;
- б) ресурсное обеспечение функционирования и развития бизнеса;
- в) обеспечение технологической реконструкции бизнеса;
- г) внесение организационных изменений;
- д) разработка и утверждение учредительных документов фирмы.

13. Какой из следующих предпринимательских ресурсов является нематериальным:

- а) транспортные средства;
- б) производственное помещение;
- в) торговая марка;
- г) произведенные, но нереализованные товары.

14. Какой из следующих видов предпринимательства связан с созданием материальных благ и с проведением производственных работ:

- а) инвестиционное;
- б) финансовое;
- в) инновационное;
- г) коммерческое;
- д) производственное.

15. Что из себя представляют информационные ресурсы:

- а) обработанные и систематизированные базы данных;
- б) необработанные базы данных;
- в) совокупность патентов и лицензий;
- г) только базы данных клиентов.

16. С помощью чего осуществляется предложение образовательных услуг:

- а) рекламных посланий;
- б) информационных ресурсов;
- в) образовательных технологий.

17. Что из перечисленного не входит в такой вид предпринимательской деятельности, как профессиональный консалтинг:

- а) налоговое консультирование;
- б) финансовое консультирование;
- в) проектное консультирование;
- г) медицинское консультирование;
- д) управленческое консультирование.

18. Социальное предпринимательство представляет собой:

- а) благотворительную и волонтерскую деятельность;
- б) корпоративную социальную ответственность;
- в) деятельность по социальному проектированию.

19. В рамках какого вида предпринимательства его субъекты осуществляют операции по торговле товарами и посреднические операции в торговле:

- а) коммерческого;
- б) страхового;
- в) финансового;
- г) производственного.

20. К конкретной профессиональной функции, которую предприниматели выполняют в процессе создания бизнеса, относится:

- а) управление ростом бизнеса;
- б) ликвидация бизнес-единицы;
- в) обеспечение деятельности фирмы на стратегическом уровне;
- г) поиск и нахождение потенциальных партнеров по бизнесу.

21. Что относится к обеспечению по заявкам на участие в закупке:

- 1. Внесение денежных средств на счет, указанный Заказчиком
- 2. Письменное обязательство
- 3. Предоставление банковской гарантии
- 4. Нотариальное письмо

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

- 1. Не менее 1-го месяца с даты окончания срока подачи заявок
- 2. Не менее 2-х месяцев с даты окончания срока подачи заявок
- 3. Не менее 3-х месяцев с даты окончания срока подачи заявок
- 4. Не менее 6-ти месяцев с даты окончания срока подачи заявок

23. Основным критерием оценки заявок на участие в аукционе и запросе котировок является:

- 1. Добросовестность поставщика
- 2. Цена
- 3. Квалификация сотрудников
- 4. Наличие лицензии
- 5. Наличие гарантии качества

24. К конкурентным способам определения поставщика относятся:

- 1. Электронный аукцион
- 2. Закупка у единственного поставщика
- 3. Закрытый аукцион
- 4. Конкурс с ограниченным участием
- 5. Запрос котировок

25. Что НЕ относится к стоимостным критериям оценки заявок на участие в конкурсе:

- 1. общая стоимость (стоимость жизненного цикла)
- 2. квалификация сотрудников
- 3. цена товара
- 4. стоимость расходов на ремонт и утилизацию товаров, включенных в поставку
- 5. расходы заказчика в энергосервисном контракте.
- 6. деловая репутация поставщика

26. В извещении о закупке Заказчик имеет право установить следующие требования к участникам закупок:

- 1. Обязательные и необязательные
- 2. Обязательные, дополнительные и факультативные
- 3. Обязательные и дополнительные
- 4. Обязательные и факультативные

27. Размер обеспечения заявки на участие в закупке на участие в конкурсе или аукционе может составлять:

- 1. от 0,5% до 1%;
- 2. от 0,5% до 5%;

3. не более 2%
4. от 0,5 до 30%

28. Заказчик ОБЯЗАН установить обеспечение на участие в конкурсе и аукционе при НМЦК:

1. более 1 млн. руб.
2. более 2 млн. руб.
3. более 3 млн. руб.
4. более 4 млн. руб.
5. более 5 млн. руб.

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

1. включается указание на конкретные товарные знаки, производителя продукции или страну производства
2. можно использовать только общепринятые термины и обозначения.
3. нельзя дополнять чертежами, фотографиями и схемами.
4. нужно указывать международное непатентованное (группировочное, химическое) наименование лекарства.
5. устанавливаются требования к производителю и участнику закупки, его деловой репутации и наличию финансовых и трудовых ресурсов, производственных мощностей
6. Описание товара из каталога ТРУ в ЕИС

30. В течение какого срока Заказчик обязан предоставить ответ на поступившее от поставщика обращение за разъяснением извещения о закупке?

1. в течение 24 часов
2. в течение 2-х дней
3. в течение 3-х дней
4. в течение 7- дней

### **Вариант 2**

1. Какой вид предпринимательства предусматривает торгово-обменные операции по купле-продаже товаров:

- а) производственное;
- б) коммерческое;
- в) финансовое;
- г) информационное;
- д) ни один из перечисленных.

2. Перед Вами виды предпринимательства. Какой указан неверно?

- а) производственный бизнес;
- б) коммерческий бизнес;
- в) политический бизнес;
- г) трудовой бизнес.

3. Выберите наиболее полное определение коммерческой сделки:

- а) соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями;
- б) контракт между несколькими сторонами на поставку товаров без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде;
- в) соглашение между двумя сторонами, осуществляемое в безналичном виде в соответствии с принятыми условиями;
- г) соглашение между двумя сторонами об изготовлении продукции.

4. Объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии - это:

- а) общество с ограниченной ответственностью;
- б) товарищество на вере;
- в) производственный кооператив.

5. Установите виды ответственности в полном товариществе:

- а) полная имущественная ответственность участника;
- б) участник не несет ответственности, так как имеет права на основе договора;
- в) ответственность в пределах суммы вклада в уставный капитал;

г) степень ответственности устанавливается учредительным договором.

6. Отметьте разновидность посредников в финансовом предпринимательстве:

- а) дистрибьюторы;
- б) агенты;
- в) маклеры;
- г) брокеры.

7. Предприятие неспособное удовлетворить требования своих кредиторов называют:

- а) должником;
- б) банкротом;
- в) попечителем;
- г) гарантом.

8. Некоммерческим объединением предприятий является:

- а) концерн;
- б) конгломерат;
- в) ассоциация (союз);
- г) холдинг.

9. Предпринимательская деятельность не может осуществляться:

- а) физическими лицами;
- б) субъектами без образования юридического лица;
- в) государственными предприятиями;
- г) лицами, не прошедшими государственную регистрацию.

10. В соответствии с действующим законодательством РФ осуществление предпринимательской деятельности возможно:

- а) только юридическими лицами;
- б) обществами с ограниченной ответственностью и акционерными обществами;
- в) юридическими лицами и физическими лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей;
- г) обществами с ограниченной ответственностью, акционерными обществами, полными товариществами и командитными товариществами.

11. Что из перечисленного является объектами предпринимательства:

- а) идеи, разработки, образцы новой продукции;
- б) материальные блага, работы, услуги;
- в) ресурсы, планы, отчетность.

12. В каком случае предприниматель достигает успеха в своем бизнесе:

- а) когда он достигает более высоких в сравнении с конкурентами результатов бизнеса;
- б) когда для ведения бизнеса использует только собственные средства;
- в) когда имеет возможность осуществлять деятельность не только на внутреннем, но и на внешнем рынке;
- г) когда получает внутреннее удовлетворение от своей деятельности.

13. Профессиональная занятость предпринимателей отличается от профессиональной занятости наемных работников тем, что:

- а) предприниматели самостоятельно обеспечивают себя работой и рабочими местами;
- б) официально разрешена государством;
- в) не требует определенных усилий для ее реализации.

14. Услуги производственного назначения – это действия, которые:

- а) направлены на наиболее полное удовлетворение потребностей человека;
- б) направлены только на коммерческое и массовое производства стандартизированного товара;
- в) способствуют созданию нового продукта и обеспечивают производственные условия для создания товара.

15. Если творческие и информационные ресурсы переработаны, какую форму они принимают:

- а) информационных услуг;
- б) информационного обслуживания;
- в) аналитический ресурс;

г) информационных продуктов.

16. Посредниками на рынке труда являются:

- а) фондовые биржи, биржи труда;
- б) центры занятости, рекрутинговые агентства, профсоюзы;
- в) профессиональные союзы и административно-управленческий аппарат фирм.

17. На рынке каких услуг предприниматели оказывают физическим лицам услуги по удовлетворению их конечных потребностей:

- а) потребительских услуг;
- б) производственных услуг;
- в) финансовых услуг;
- г) информационных услуг.

18. Результатом предпринимательской деятельности в сфере социального предпринимательства становятся:

- а) продукты питания и лекарственные препараты;
- б) образовательные и медицинские услуги;
- в) товары и услуги, имеющие важное социальное значение, т.е. социальные ценности;
- г) услуги бытового обслуживания людей.

19. К какому типу предпринимательства относится деятельность субъектов предпринимательства по организации, поддержанию и развитию денежного обращения:

- а) производственному;
- б) инновационному;
- в) инвестиционному;
- г) финансовому.

20. Процессом инновационного предпринимательства можно назвать:

- а) разработку нововведения;
- б) сопровождение инновации;
- в) использование нововведения.

21. Какое минимальное количество критериев должен прописать Заказчик в конкурсной документации?

- 1. 1 критерий
- 2. 2 критерия
- 3. 3 критерия
- 4. 4 критерия
- 5. 5 критериев

22. Сумма значимости двух и более критериев при оценке заявок на участие в конкурсе должна составлять:

- 1. 50%
- 2. 75%
- 3. 80%
- 4. 100%

23. Что из перечисленного НЕ указывается в извещении о закупке?

- 1. ИКЗ закупки
- 2. ИКУ заказчика
- 3. срок, место и порядок подачи заявок поставщика
- 4. наименование и описание объекта закупки
- 5. обоснование НМЦК
- 6. требования к участникам
- 7. позиция плана-графика закупки

24. В качестве кода ТРУ, на которые в каталоге ТРУ в ЕИС отсутствует соответствующая позиция, указывается код такого ТРУ согласно:

- 1. ОКВЭД
- 2. ОКПД 2
- 3. ОКТЭИ
- 4. ОКАТО

25. Если при проведении закупки, в которой установлено ограничение на участие для СМП и СОНКО, процедура была признана не состоявшейся, то заказчик:

1. не вправе отменить ограничения
2. вправе отменить ограничения и провести процедуру повторно
3. формирует новое извещение о закупке
4. отменяет закупку

26. Соотнесите сроки подачи заявок на участие со способами определения поставщиков

1. Открытый конкурс в электронной форме В
2. Запрос котировок А
3. Запрос предложений Б
4. Закупка у ЕП Д
5. Электронный аукцион Г

А) 4 рабочих дня

Б) 5 рабочих дней

В) 15 рабочих дней

Г) 7 или 15 рабочих дней в зависимости от НМЦК

Д) Извещение не требуется

27. Заказчик имеет право указать в извещении на закупку следующие дополнительные свойства ТРУ:

1. Технические
2. Функциональные
3. Качественные
4. Количественные
5. Эксплуатационные
6. Сервисные

28. При внесении изменений в извещение о закупке, Заказчик НЕ имеет право менять:

1. НМЦК
2. Описание ТРУ
3. Объект закупки
4. Адрес и срок поставки
5. Размер обеспечения заявки

29. Какой метод из перечисленных методов НЕ используется при определении НМЦК?

1. Нормативный метод
2. Тарифный метод
3. Метод минимальной цены
4. Затратный метод
5. Приоритетный метод
6. Анализ рынка

30. Расчёт начальной (максимальной) цены контракта необходимо осуществлять на основании:

1. Не менее одного коммерческого предложения
2. Не менее двух коммерческих предложение
3. Не менее трех коммерческих предложений
4. Не менее четырех коммерческих предложение
5. Не менее пяти коммерческих предложение

**Ключ для проверки правильности выполнения тестовых заданий. Вариант №1**

<b>№ вопроса</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>Ответ</b>	в	г	а	в	б	а	в	г	а	в

<b>№ вопроса</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>
<b>Ответ</b>	а	б	в	д	б	в	г	в	а	г

<b>№ вопроса</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
<b>Ответ</b>	а, в	б	б	а, в, г, д	б, е	б	б	а	б, г, е	б

**Ключ для проверки правильности выполнения тестовых заданий. Вариант №2**

<b>№ вопроса</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>Ответ</b>	б	в	а	в	а	г	б	в	г	в

<b>№ вопроса</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	<b>19</b>	<b>20</b>
<b>Ответ</b>	б	а	а	в	г	б	а	в	г	а

<b>№ вопроса</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>30</b>
<b>Ответ</b>	б	г	и	б	б	1в, 2а, 3б, 4д, 5 г	а, б, в, д	в	в, д	в

**МДК.01.02 Осуществление торговли**

**4.1. Примерные вопросы к экзамену**

1. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика.
2. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы.
3. Виды торговых зданий, их особенности, основные требования.
4. Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды.
5. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.
6. Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение.
7. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли.
8. Нормативная база, организация, документальное оформление приемки товара по количеству и качеству.
9. Технология погрузочно-разгрузочных работ: назначение, основные и вспомогательные операции, их механизация.
10. Организация хранения товаров в магазине, размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения.
11. Предреализационная подготовка товаров к продаже. Требования к подготовке товаров к продаже.
12. Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов.
13. Мерчендайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков. Выкладка товаров: назначение, принципы и правила.
14. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база.
15. Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи.
16. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж.
17. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.
18. Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.
19. Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них.
20. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.
21. Контроль за выполнением правил торговли: виды, органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.
22. Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции, услуги оптовой торговли.
23. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения;
24. Типы и виды оптовых предприятий.
25. Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции, классификация, характеристика, принципы размещения.

26. Особенности устройства, планировки, виды складских зданий и сооружений, требования к ним, характеристика.
27. Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции.
28. Складской технологический процесс. Особенности приемки товаров на оптовом складе.
29. Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения.
30. Каналы товародвижения. Виды каналов. Методы доставки товаров в торговую сеть.

#### **4.2. Примерные вопросы тестовых заданий**

##### **Вариант 1**

1. Магазины, реализующие товары одного конкретного производителя, в которых обеспечивается, либо наиболее выгодная для потребителя цена, либо максимальный ассортимент товаров данного предприятия...
- а) мелкооптовые
  - б) фирменные
  - в) специализированные
  - г) дисконтные
2. Оптовая торговля имеет следующие основные формы...
- а) крупная и мелкая
  - б) селективная и интенсивная
  - в) транзитная и складская
  - г) универсальная и специализированная
3. В состав розничного товарооборота входит...
- а) продажах товаров предприятиям для производственных нужд
  - б) продажах оптовыми предприятиями розничным предприятиям
  - в) продажах товаров производителями посредническим предприятиям
  - г) продажах товаров населению
4. Методы размещения розничной торговой сети...
- а) линейный, боксовый, выставочный, смешанный, свободный
  - б) равномерный, концентрический (ступенчатый), групповой
  - в) градостроительный, транспортный, социальный, экономический
  - г) технологический, архитектурно-строительный, эстетический, экономический
5. Установление фактического количества, качества и комплектность товара, а также определение отклонения вызвавших их причин называется ...
- а) приемка товара
  - б) хранение товара
  - в) реализация товара
  - г) выкладка товара
6. В магазинах, применяющих продажу товаров через прилавок применяется планировка торгового зала...
- а) боксовая
  - б) линейная
  - в) комбинированная
  - г) выставочная
7. Основным торговым помещением является...
- а) зона приемки товара

- б) кладовые и камеры хранения товаров
- в) торговый зал
- г) помещение для хранения и подготовки товара к продаже

8. Магазином с узким или ограниченным ассортиментом с площадью торгового зала не более 50 м является...

- а) гипермаркет
- б) универсам
- в) мини – маркет
- г) универмаг

9. Типом признака розничной сети, по которому торговую сеть можно разделить на сеть общегородского назначения и сеть хилых или спальных районов является ...

- а) стационарность
- б) материально-техническая база
- в) товарно-ассортиментный профиль
- г) размещение

10. Показателем степени использования площади торгового зала под выкладку товаров является...

- а) коэффициент экспозиционной площади
- б) коэффициент установочной площади
- в) коэффициент площади торгового зала
- г) коэффициент выкладки товара

### **Вариант 2**

1. Планировка торгового зала, подразумевающая разбиение на изолированные отделы:

- а) линейная
- б) смешанная
- в) островная
- г) боксовая

2. Для строительства или реконструкции торгового объекта необходимо наличие ...

- а) проектно-сметной документации
- б) строительных норм и правил
- в) строительно-технологических норм
- г) государственных стандартов на строительные материалы

3. Весь торгово-технологический процесс в магазине делят на ...

- а) 2 части
- б) 3 части
- в) 4 части.
- г) 5 частей

4. Товары, на выбор которых покупатель затрачивает много времени, в магазинах самообслуживания размещают...

- а) у входа в торговый зал
- б) у выхода из торгового зала
- в) в глубине торгового зала
- г) рядом с контрольно-кассовым узлом.

5. Приемка скоропортящихся товаров по качеству от иногородних поставщиков после поступления товаров на склад производится не позднее ...

- а) 3 дней
- б) 48 часов
- в) 24 часов
- г) 10 дней

6. Формы продажи товаров включают...

- а) магазинные и внемагазинные
- б) магазинные
- в) самообслуживание
- г) продажа по образцам

7. На обеспечение торгового процесса товарами и услугами оказывает влияние....

- а) обеспеченность торговой площадью
- б) соблюдение правил торговли
- в) наличие торгово-технологического оборудования
- г) ассортимент и качество товаров

8. Потребитель вправе обменять непродовольственный товар надлежащего качества, не подошедший ему по расцветке...

- а) в течение семи дней со дня покупки
- б) в течение десяти дней со дня покупки
- в) в течение 14 дней, не считая дня покупки
- г) в течение месяца со дня покупки

9. Отсутствие у потребителя товарного чека или кассового чека либо иного подтверждающего оплату товара документа ...

- а) лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания при обмене товара
- б) не лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания при обмене товара
- в) лишает его возможности обменять товар
- г) лишает его возможности вернуть деньги

10. Не допускается продажа дистанционным способом ...

- а) продовольственных товаров
- б) алкогольной продукции
- в) ювелирных изделий
- г) косметической продукции

**Ключ для проверки правильности выполнения тестовых заданий. Вариант №1**

<b>№ вопроса</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>Ответ</b>	б	в	г	б	а	б	в	в	г	а

**Ключ для проверки правильности выполнения тестовых заданий. Вариант №2**

<b>№ вопроса</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>Ответ</b>	г	а	б	в	в	а	г	в	б	б

**4.3. Примерный комплекс практических ситуаций (кейсов):**

### ***Практическая ситуация 1.***

На основании исходных данных необходимо в произвольной форме составить претензию поставщику по факту установления расхождения по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей.

*Исходные данные для составления претензии поставщику*

Договор № 1 от 1 сентября 2022 года. Продавец ООО «Луч» г. Екатеринбург, директор Миронов М.М., учредительный документ организации- устав.

Реквизиты сторон:

г. Екатеринбург, ул. Московская, д.2. Тел. 3790410, e-mail: [luch@mail.ru](mailto:luch@mail.ru)

р/с 40702810407000101344, к/с 3010181010000000455, БИК 041403633 ИНН 6661009077.

Покупатель ООО «Семечко», г. Челябинск, директор Иванов И.И., учредительный документ организации – устав.

Реквизиты сторон:

Г. Челябинск ул. Труда, д. 164, тел. 2110303, e-mail: [sem@mail.ru](mailto:sem@mail.ru)

р/с 40702810900130000020, к/с 3010181070000000711, ИНН 7449006713, БИК 041424711

По условиям договора 7 ноября планировалась поставка зерна, в том числе:

- Пшеница – 100 ц., цена -1000 руб., Овес- 70 ц., цена- 800 руб.

В соответствии с заключенным договором поставки № 1 от 1 сентября 2022 года ООО «Луч» из г. Екатеринбурга 7 ноября текущего года отправил зерно в адрес ООО «Семечко» г. Челябинск.

Товар прибыл в ООО «Семечко» 7 ноября в исправном автомобиле с неповрежденными пломбами поставщика и, выдан получателю 7ноября.

В процессе приемки товаров в ООО «Семечко» работниками установлена пересортица. Фактически поставлено:

- Пшеница – 70 ц., цена -1000 руб., Овес- 100 ц., цена- 800 руб.

7 ноября был оформлен акт об установлении расхождения по количеству и качеству при приемке ТМЦ № 10 от 07.11.2022 года.

В результате окончательной приемки поступившего зерна 7 ноября комиссией в составе председателя Иванова И.И. установлено:

- Недостача 30 ц пшеницы произошла по вине отправителя, причина образования недостачи-недовлохение товара.
- Отказаться от допоставки 30 ц пшеницы в связи с нарушением сроков поставки, установленного договором № 1.
- Предъявить претензию поставщику вернуть излишне перечисленной суммы 30000 руб. за пшеницу в срок до 9 ноября 2022 года и забрать излишне поставленный овес в объеме 30 ц. в срок до 10 ноября 2022 года силами ООО «Луч».

## **5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины, в ходе промежуточной аттестации**

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны на основе подхода В.П. Беспалько. Задания фонда оценочных средств могут быть представлены в двух взаимосвязанных блоках.

**Первый блок** – задания на уровне «знать», в которых очевиден способ решения, усвоенный студентом при изучении дисциплины. Задания этого блока выявляют в основном знаниевый компонент по дисциплине и оцениваются по бинарной шкале «правильно-неправильно».

**Второй блок** – задания на уровне «уметь» и «владеть практическим опытом» (если предусмотрено ФГОС, учебным планом и РПД). Данный блок может быть представлен типовыми заданиями, в которых нет явного указания на способ выполнения, и студент для их решения самостоятельно выбирает один из изученных способов или практическими заданиями, содержание которых предполагает использование

комплекса умений и навыков, для того чтобы студент мог самостоятельно сконструировать способ решения, комбинируя известные ему способы и привлекая знания из разных дисциплин (выполнение задания требует решения поставленной проблемы в целом и проявления умения анализировать информацию, проследить причинно-следственные связи, выделять ключевые проблемы, формировать методы их решения).

Задания данного блока позволяют оценить не только знания по дисциплине, но и умения пользоваться ими при решении стандартных (типовых) и нестандартных задач. Результаты выполнения этого блока оцениваются с учетом полностью или частично правильно выполненных заданий. Решение студентами нестандартных практико-ориентированных заданий свидетельствует о формировании у студентов определенных общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

Оценивание знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования общих и профессиональных компетенций, осуществляется с помощью следующей модели оценки выполнения типовых заданий и практико-ориентированных задач, которая позволяет установить соответствие между результатом выполнения заданий ФОС обучающимся (студентом) и уровнем обученности по шкале оценивания (таблицы 3.1 – 3.3.).

Таблица 3.1. – Модель оценки выполнения заданий ФОС, ориентированных на проведение устных и письменных опросов (зачет / дифференцированный зачет / экзамен, контрольные и самостоятельные работы, задания для терминологического диктанта и т.п.), на оценивание работы обучающихся на семинарских / практических занятиях, на оценивание заданий по поиску, анализу и систематизации информации, на подготовку и публичные выступления с докладами на коллоквиуме, подготовку и участие в дискуссиях вовремя проведения конференций / круглых столов, на работу обучающихся в малых (микро-) группах и т.д.:

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично (зачтено)	студент демонстрирует всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, точно, четко и конкретно отвечает на вопросы, может доказать и проиллюстрировать свои рассуждения практическими примерами, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на знания, полученные как в рамках данного курса, так и при изучении других смежных дисциплин, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, в том числе, решает нестандартные задачи, в целом ответы глубокие, обоснованные и законченные;
Хорошо (зачтено)	в своих ответах на вопросы студент четко формулирует определения и может показать взаимосвязь различных частей пройденного в рамках данного учебного курса материала, студент демонстрирует способность к размышлению, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на полученные в рамках данного курса знания, легко решает типовые задачи, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной и профессиональной деятельности
Удовлетворительно (зачтено)	студент обнаруживает в целом правильное понимание основных вопросов программного материала, может дать определения основных понятий, пройденных в рамках учебного курса, однако излагает их недостаточно четко и / или не в полном объеме, предусмотренном учебным материалом лекционных и практических занятий, не может вывести закономерности и

	связать воедино разные части курса; допускает отдельные ошибки в ответе и при выполнении заданий, решение типовых задач может вызывать затруднение, при этом студент обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
Неудовлетворительно (не зачтено)	знания студента обрывочны, не покрывают всего предмета, скорее заучены, чем поняты и, как следствие, студент не может объяснить связей в рамках изложенного материала, дать точных определений понятий, пройденных в рамках курса, дает расплывчатые формулировки, не владеет в должной степени терминологией и приемами решения типовых задач; оценка «неудовлетворительно», как правило, ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании Колледжа без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине

Таблица 3.2. – Модель оценки выполнения заданий ФОС, ориентированных на выполнение расчетно-графических заданий, заданий, выполненных по образцу (в том числе, в контрольных работах) и т.п.

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично (зачтено)	Самостоятельное, правильное, полное (исчерпывающее) решение задания: составлен правильный алгоритм решения задачи, в логических рассуждениях, в выборе формул и решении нет ошибок, сделаны необходимые математические преобразования и расчеты, приводящие к правильному числовому ответу, задача решена рациональным способом. Наличие полного, грамотного пояснения к расчетным показателям, их адекватная трактовка и логичные выводы, языковая грамотность, точное использование специальной терминологии. Корректное оформление работы (см. требования к оформлению расчетно-графических заданий). В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует правильное понимание процессов или явлений, описанных в условии задачи или связанных с ними.
Хорошо (зачтено)	Самостоятельное, правильное, полное решение задания: составлен правильный алгоритм решения задачи, в логических рассуждениях и решении нет существенных ошибок, правильно выбраны формулы для решения, получен верный ответ, но задача решена нерациональным способом или допущена 1 несущественная ошибка в расчетах. Наличие грамотного, но неполного пояснения к расчетным показателям, их адекватная трактовка и логичные выводы, языковая грамотность, точное использование специальной терминологии. Корректное оформление работы (см. требования к оформлению расчетно-графических заданий). Допускается наличие 1-2 недочетов в оформлении или пояснении к решению. В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует правильное понимание процессов или явлений, описанных в условии задачи.
Удовлетворительно (зачтено)	Представленное решение соответствует одному из следующих случаев:

	<p>- задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в выборе формул или в математических расчетах, которые привели к неправильному числовому ответу;</p> <p>- задача решена не полностью (отсутствует правильный конечный ответ, но есть верно рассчитанные промежуточные показатели) или в общем виде (в решении приведены только необходимые формулы, без замены букв цифрами или без необходимых математических преобразований и вычислений);</p> <p>- отсутствует одна из исходных формул, необходимая для решения задачи (или утверждение, лежащее в основе решения) / в одной из исходных формул допущена ошибка, но присутствуют логически верные преобразования с имеющимися формулами, направленные на решение задачи.</p> <p>Неполное пояснение к расчетным показателям, языковая безграмотность, недостаточное владение специальной терминологией или ее некорректное использование.</p> <p>Существенные ошибки в оформлении работы, например, отсутствует последовательное изложение решения задачи при наличии правильного конечного ответа (см. требования к оформлению расчетно-графических заданий).</p> <p>В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует наличие пробелов в теоретических знаниях, умении анализировать информацию, сопоставлять, делать обобщения и выводы.</p>
<p>Неудовлетворительно (не зачтено)</p>	<p>Отсутствие решения либо неправильное решение задания:</p> <p>- задание понято неправильно, в логических рассуждениях допущены существенные ошибки, которые привели к неправильному числовому ответу;</p> <p>- допущены ошибки в выборе исходных формулы, применение которых необходимо для решения представленной задачи;</p> <p>- не проведены необходимые математические преобразования и расчеты, приводящие к правильному числовому ответу, не представлен правильный конечный ответ.</p> <p>Отсутствие пояснения / ошибочные пояснения к расчетным показателям, их неадекватная трактовка, отсутствие необходимых выводов, языковая безграмотность, отсутствие в пояснении специальной терминологии.</p> <p>Существенные ошибки в оформлении работы, создающие препятствия для понимания логики и последовательности решения задачи.</p> <p>В устной беседе (при необходимости) обучающийся демонстрирует отсутствие каких –либо знаний для ведения диалога о процессах и явлениях, описанных в условии задачи.</p>
<p>Требования к оформлению расчетно-графических заданий, выполнения заданий по образцу (в том числе, в контрольных работах) и т.п.</p>	<p>Выполненное задание должно включать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- наименование задания (например, задача 1);</li> <li>- формула (-ы), которые использованы для решения задачи (подпункта задачи);</li> <li>- последовательное изложение решения задачи;</li> <li>- конечный результат, с указанием единиц измерения, например, «Ответ: А) <math>P = 120</math> руб.; Б) <math>Q = 250</math> шт.». Если условие задачи представлено в виде таблицы,</li> </ul>

имеющей пустые столбцы и / или строчки, то ответом является заполненная таблица.

Таблица 3.3. – Модель оценки выполнения заданий ФОС, ориентированных на выполнение творческих заданий различного уровня сложности, целевого названия, продуктивности, эвристичности, в том числе, разноуровневые задания (на основе практической ситуации), анализ и решения практических ситуационных заданий (кейсов), задания для разработки творческих проектов, задания для подготовки презентаций / мультимедиа сообщений, задания для подготовки и участия в деловых / сюжетно-ролевых / имитационных играх и т.п.:

Оценка	Критерии выставления оценки
Отлично (зачтено)	<p>Активное участие в анализе и обсуждении проблемной ситуации. Обучающийся демонстрирует навыки поиска релевантной, полной, достоверной информации для анализа, использует нормативные, информационно-аналитические, статистические источники. Умеет определить свою роль и в полной мере выполнить свои функции в рамках командной работы.</p> <p>Соблюдает принципы деловых коммуникаций и правила делового этикета при взаимодействии с другими обучающимися, сформированные навыки презентации результатов собственной работы и работы команды.</p> <p>Демонстрирует всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, точно, четко и конкретно отвечает на вопросы, может доказать и проиллюстрировать свои рассуждения практическими примерами, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на знания, полученные как в рамках данного курса, так и при изучении других смежных дисциплин, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, в том числе, решает нестандартные задачи, в целом ответы глубокие, обоснованные и законченные ответы.</p>
Хорошо (зачтено)	<p>Активное участие в анализе и обсуждении проблемной ситуации. Обучающийся демонстрирует навыки поиска релевантной, полной, достоверной информации для анализа, использует нормативные, информационно-аналитические, статистические источники. Умеет определить свои роль и в полной мере выполнить свои функции в рамках командной работы.</p> <p>Соблюдает принципы деловых коммуникаций и правила делового этикета при взаимодействии с другими обучающимися, сформированные навыки презентации результатов собственной работы.</p> <p>В своих ответах на вопросы четко формулирует определения и может показать взаимосвязь различных частей пройденного в рамках данного учебного курса материала, студент демонстрирует способность к размышлению, при ответе на вопросы рассуждает, опираясь на полученные в рамках данного курса знания, легко решает типовые задачи, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной и профессиональной деятельности</p>
Удовлетворительно (зачтено)	<p>Обучающийся участвует в анализе и обсуждении проблемной ситуации, демонстрирует навыки поиска информации для анализа. Умеет выполнить свои основные функции в рамках командной работы. Соблюдает принципы</p>

	<p>деловых коммуникаций и правила делового этикета при взаимодействии с другими обучающимися.</p> <p>Обнаруживает в целом правильное понимание основных вопросов программного материала, может дать определения основных понятий, пройденных в рамках учебного курса, однако излагает их недостаточно четко и / или не в полном объеме, предусмотренном учебным материалом лекционных и практических занятий, не может вывести закономерности и связать воедино разные части курса; допускает отдельные ошибки в ответе и при выполнении заданий, решение типовых задач может вызывать затруднение, при этом студент обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя</p>
<p>Неудовлетворительно (не зачтено)</p>	<p>Обучающийся принимает пассивное участие (или не участвует) в анализе проблемной ситуации и командной работе. Знания обучающегося обрывочны, не покрывают всего предмета, скорее заучены, чем поняты и, как следствие, студент не может объяснить связей в рамках изложенного материала, дать точных определений понятий, пройденных в рамках курса, дает расплывчатые формулировки, не владеет в должной степени терминологией и приемами решения типовых задач; оценка «неудовлетворительно», как правило, ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании Колледжа без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p>

Данные модели, являясь студентоцентрированными, позволяют сфокусировать внимание на результатах каждого отдельного студента. Предложенные показатели оценки результатов обучения позволяют сделать выводы об уровне обученности каждого отдельного студента и дать ему рекомендации для дальнейшего успешного продвижения в освоении навыков и умений, необходимых в профессиональной деятельности.

Предложенный фонд оценочных средств может быть использован для оценки результатов обучения отдельного студента, а также для выборки студентов по соответствующей специальности.