

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 25.04.2025 17:01:34
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

**Частное образовательное учреждение высшего образования
«Международный Институт Дизайна и Сервиса»
(ЧОУВО МИДиС)**

Кафедра экономики и управления

**КОМПЛЕКТ
ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ
КОМПЕТЕНЦИЙ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Направленность (профиль): Предпринимательство и интернет-маркетинг

Квалификация выпускника: Специалист торгового дела

Уровень базового образования обучающихся: Основное общее образование

МКД.01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Процесс изучения дисциплины МКД.01.01 «Организация коммерческой деятельности» направлен на формирование следующих:

общих компетенций

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений

Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста		
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

профессиональных компетенций

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
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	<p>Навыки: поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); 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.</p> <p>Умения: пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p>

	<p>создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</p> <p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p> <p>обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</p> <p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p>
<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>Знания:</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>Навыки:</p> <p>оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;</p> <p>мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;</p> <p>установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;</p> <p>составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.</p> <p>Умения:</p> <p>применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p> <p>осуществлять выбор поставщиков;</p> <p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p> <p>составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;</p> <p>создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</p> <p>обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</p> <p>работать в единой информационной системе.</p> <p>Знания:</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, схем электронного документооборота.</p> <p>Навыки:</p>
	<p>Навыки:</p>

<p>ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<p>формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.</p>
	<p>Умения: 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).</p>
	<p>Знания: законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</p>
	<p>Навыки:</p>

<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; формирования проекта внешнеторгового контракта; осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p>
	<p>Умения: 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.</p>
	<p>Знания: основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций; документооборота внешнеторговых сделок; условий внешнеторгового контракта;</p>

	норм этики и делового общения с иностранными партнерами.
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	<p>Навыки:</p> <p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p>
	<p>Умения:</p> <p>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.</p>
	<p>Знания:</p> <p>правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	<p>Навыки:</p> <p>выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.</p>
	<p>Умения:</p> <p>осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;</p>

	<p>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 АВМ SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;</p> <p>применять электронный документооборот; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p>
	<p>Знания:</p> <p>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.</p>

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

Знания

актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных

сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности

1. Какой из перечисленных документов является основным источником информации при выборе организационно-правовой формы для открытия бизнеса?

а) Устав организации

б) Гражданский кодекс Российской Федерации

в) Трудовой договор

г) Кассовый отчёт

2. Дополните предложение: «Перед заключением хозяйственного договора необходимо определить _____, чтобы избежать коммерческих рисков».

а) погодные условия

б) надёжность контрагента

в) личные предпочтения руководителя

г) расстояние до офиса партнёра

3. Установите соответствие между этапом решения профессиональной задачи и его содержанием:

Этап решения задачи	Содержание
1) Анализ проблемы	а) Сбор информации о контрагенте и условиях рынка
2) Планирование действий	б) Разработка последовательности шагов по заключению договора
3) Оценка результата	в) Проверка выполнения условий договора и получение обратной связи

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

Умения

распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)

4. Предприниматель планирует открыть магазин бытовой техники. Какой способ минимизации коммерческого риска будет наиболее уместен на начальном этапе?

а) Заключить договор аренды без проверки юридической чистоты помещения

б) Провести анализ спроса и конкурентов в районе открытия

в) Нанять сотрудников без трудовых договоров

г) Использовать неофициальные поставки товара

5. Компания получила претензию от покупателя о несвоевременной поставке товара. Какое действие соответствует правильному алгоритму решения этой задачи?

а) Игнорировать претензию до следующей поставки

б) Немедленно вернуть деньги без проверки условий договора

в) Проанализировать условия договора, выяснить причину срыва и предложить решение

г) Обвинить покупателя в нарушении сроков оплаты

6. Менеджер по продажам должен выбрать поставщика для закупки партии товаров. Какой метод работы будет наиболее эффективен для принятия обоснованного решения?

а) Выбрать первого попавшегося поставщика из интернета

б) Сравнить несколько предложений по цене, срокам, репутации и условиям договора

в) Довериться рекомендации друга без проверки документов

г) Заключить устную договорённость без оформления документов

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

Знания

содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты

7. Какой документ регулирует основные аспекты предпринимательской деятельности в Российской Федерации?

а) Трудовой кодекс РФ

б) Гражданский кодекс РФ

в) Уголовный кодекс РФ

г) Кодекс об административных правонарушениях

8. Дополните предложение: «Основной целью бизнес-плана является _____».

а) оформление трудового договора

б) привлечение инвестиций и планирование развития бизнеса

в) подача заявки на отпуск

г) составление личного резюме

9. Установите соответствие между источником финансирования и его характеристикой:

Источник финансирования	Характеристика
1) Собственные средства	а) Деньги, полученные от банка под проценты
2) Банковский кредит	б) Личные сбережения или прибыль от бизнеса
3) Инвестиции	в) Вложения от третьих лиц в обмен на долю или доход

Ответ: а) 1–б, 2–а, 3–в

Умения

определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности

применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования

выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять

инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования

10. Предприниматель планирует открыть небольшую кофейню. Какой из перечисленных шагов наиболее логичен на этапе оценки идеи?

- а) Сразу заключить договор аренды без анализа
- б) Провести опрос потенциальных клиентов и изучить конкурентов**
- в) Нанять персонал до выбора помещения
- г) Закупить оборудование по максимальной цене

11. Студент хочет взять кредит на сумму 300 000 рублей под 12% годовых на 1 год. Какова будет примерная сумма переплаты по кредиту (без учёта сложных схем начисления)?

- а) 12 000 руб.
- б) 24 000 руб.
- в) 36 000 руб.**
- г) 60 000 руб.

(Расчёт: $300\,000 \times 12\% = 36\,000$)

12. При презентации своей бизнес-идеи начинающему предпринимателю важно в первую очередь:

- а) Использовать сложную научную терминологию
- б) Чётко объяснить суть идеи, целевую аудиторию и ожидаемую прибыль**
- в) Рассказать только о личных увлечениях
- г) Избегать упоминания расходов и рисков

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

Знания

особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений

13. Какой из перечисленных стилей речи используется при составлении официальных деловых документов?

- а) разговорный
- б) художественный
- в) официально-деловой**
- г) публицистический

14. Дополните предложение: «В деловой переписке принято начинать письмо с _____».

- а) неформального приветствия
- б) обращения к получателю и вежливого вступления**
- в) личного рассказа о выходных
- г) эмоциональной оценки ситуации

15. Установите соответствие между типом документа и его назначением:

Тип документа	Назначение
1) Претензионное письмо	а) Подтверждение выполнения обязательств
2) Акт сверки	б) Фиксация расхождений или нарушений по договору
3) Служебная записка	в) Внутреннее обращение сотрудника к руководству

Ответ: а) 1–б, 2–а, 3–в

Умения

грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе

16. Менеджер получил от контрагента письмо с грубой формулировкой и обвинениями. Какое поведение соответствует нормам деловой коммуникации?

- а) Ответить в том же тоне
- б) Игнорировать письмо
- в) Ответить вежливо, сохраняя профессиональный стиль, и предложить конструктивное решение**
- г) Распространить письмо среди коллег с комментариями

17. Выберите грамотно оформленную фразу для служебной записки:

- а) «Надо бы уже решить этот вопрос!»
- б) «Прошу рассмотреть возможность продления срока поставки по договору №5 от 10.02.2026.»**
- в) «Когда наконец всё сделаете?!»
- г) «Думаю, пора что-то делать...»

18. При общении с коллегами из разных регионов России важно:

- а) Использовать только местные диалекты
- б) Проявлять уважение к культурным особенностям и избегать уничижительных выражений**
- в) Говорить как можно громче, чтобы быть услышанным
- г) Избегать общения, если есть различия в акценте

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Знания:

правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

19. Какой из перечисленных терминов правильно описывает основную цель коммерческой деятельности?

- а) получение прибыли**
- б) оказание благотворительной помощи
- в) выполнение государственных указаний
- г) организация культурных мероприятий

20. Дополните предложение: «Хозяйственный договор — это соглашение между сторонами, направленное на установление, изменение или прекращение _____».

- а) личных отношений
- б) гражданских прав и обязанностей**
- в) трудовых обязанностей
- г) налоговых обязательств

21. Установите соответствие между организационно-правовой формой и её характеристикой:

Организационно-правовая форма	Характеристика
1) Общество с ограниченной ответственностью	а) имущество принадлежит одному лицу
2) Индивидуальный предприниматель	б) участники не отвечают по долгам общества
3) Акционерное общество	в) уставный капитал разделён на акции

1–б, 2–а, 3–в

Умения

понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы

22. Прочитайте фрагмент делового письма:

«В соответствии с условиями договора №12 от 15.03.2025 просим вас осуществить поставку товара в течение 5 рабочих дней».

Какую информацию можно извлечь из этого текста?

- а) Товар уже доставлен
- б) Стороны только обсуждают возможность сотрудничества
- в) Требуется выполнить поставку в установленный срок**
- г) Договор был расторгнут

23. Выберите грамматически и стилистически корректную форму сообщения в профессиональной переписке:

- а) «Привет! Когда привезёте товар?»
- б) «Добрый день! Напоминаем о необходимости поставки согласно графику.»**
- в) «Эй, вы там забыли про наш заказ?»
- г) «Ну когда же наконец?!»

24. Предприниматель получил уведомление:

«Ваша деятельность подлежит лицензированию в соответствии с Федеральным законом №99-ФЗ».

Что должен сделать предприниматель в первую очередь?

- а) Игнорировать уведомление
- б) Обратиться за консультацией к юристу и оформить лицензию**
- в) Прекратить всю деятельность
- г) Подать жалобу в суд на отправителя уведомления

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

Знания:

методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;

стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.

25. Какой из перечисленных инструментов чаще всего используется для работы с базами данных внешних рынков?

- а) Microsoft Word
- б) Excel**
- в) Adobe Photoshop
- г) PowerPoint

26. Дополните фразу: «Требования внешних рынков к товарной продукции включают стандарты _____, безопасности и маркировки.»

- а) упаковки
- б) логистики
- в) качества**
- г) рекламы

Ответ: в) качества

27. Установите соответствие между понятием и его определением:

Понятие	Определение
1) Электронный документооборот	а) Совокупность требований, предъявляемых к товарам на конкретном рынке
2) Конъюнктура рынка	б) Система обмена документами в электронной форме
3) Требования внешнего рынка	в) Состояние спроса и предложения на рынке в определённый момент времени

Ответ: а) 1–б, 2–в, 3–а

Умения:

пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;

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

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

анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;

создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;

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

обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;

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

28. Какой из следующих действий соответствует умению «проводить исследование рынка поставщиков»?

- а) Составление личного резюме
- б) Поиск компаний-производителей через специализированные B2B-платформы**
- в) Расчёт заработной платы сотрудников
- г) Оформление командировочного удостоверения

29. Дополните предложение: «Для анализа конкурентной среды и выявления аналогичных

товаров целесообразно использовать _____.»

а) социальные сети для личного общения

б) открытые базы данных, каталоги продукции и отраслевые отчёты

в) электронную почту без шифрования

г) мессенджеры без архивации

30. Установите соответствие между задачей и подходящим программным инструментом:

Задача	Инструмент
1) Сбор информации о ценах на товары	а) Google Trends / Яндекс.Вордстат
2) Анализ интереса к товару в интернете	б) Excel / Google Таблицы
3) Хранение и систематизация контактов поставщиков	в) CRM-система или адресная база

Ответ: а) 1–б, 2–а, 3–в

Навыки:

поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;

проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;

обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);

составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;

подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;

проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;

подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках.

31. Какой из перечисленных источников является открытым и подходит для мониторинга внутреннего рынка РФ?

а) Группа во ВКонтакте

б) Федеральная служба государственной статистики (Росстат)

в) Закрытый корпоративный чат

г) Рекламные листовки в метро

32. Дополните фразу: «При подготовке рекомендаций по омологации продукции для экспорта необходимо изучить _____ целевого рынка.»

а) климатические условия

б) технические регламенты и сертификационные требования

в) популярные туристические маршруты

г) местные праздники

33. Установите соответствие между видом анализа и его целью:

Вид анализа	Цель
1) Анализ емкости рынка	а) Определить, сколько товаров может быть продано
2) Мониторинг цен конкурентов	б) Выявить текущие рыночные цены на аналогичные товары
3) Анализ требований внешнего рынка	в) Убедиться, что продукция соответствует стандартам

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

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

Знания:

правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;

структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев;

поиска и методов отбора поставщиков;

методов и инструментов работы с базами больших данных;

требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.

34. Какой из перечисленных документов является обязательным при заключении договора поставки?

а) Резюме сотрудника

б) Спецификация товара

в) Личное письмо от генерального директора

г) Фотография склада

35. Дополните фразу: «Основным нормативным актом, регулирующим договорные отношения в РФ, является _____ кодекс.»

а) Трудовой

б) Налоговый

в) Гражданский

г) Административный

36. Установите соответствие между документом и его назначением:

Документ	Назначение
1) Договор поставки	а) Подтверждает согласие сторон на условия поставки
2) Спецификация	б) Содержит перечень товаров, их количество, цену и артикулы
3) Сопроводительное письмо	в) Используется для официального обращения при передаче документов

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

Умения:

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.*

37. Какое действие соответствует умению «осуществлять выбор поставщиков»?

- а) Проведение анализа предложений нескольких поставщиков по цене, срокам и условиям оплаты**
- б) Оформление больничного листа
- в) Подготовка меню для корпоратива
- г) Расчёт премии сотруднику

38. Дополните предложение: «Для оформления заказа на поставку товаров с использованием компьютерных программ можно воспользоваться _____.»

- а) графическим редактором
- б) системой электронного документооборота или ERP-системой**
- в) музыкальным проигрывателем
- г) калькулятором без подключения к интернету

39. Установите соответствие между задачей и используемым инструментом:

Задача	Инструмент
1) Ведение базы данных поставщиков	а) CRM- или ERP-система
2) Отправка официального запроса поставщику	б) Электронная почта / деловое письмо
3) Анализ надёжности поставщика	в) Открытые реестры, отзывы, рейтинги

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

Навыки:

*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.*

40. Какой из перечисленных документов вы составите при первом обращении к новому поставщику с запросом о сотрудничестве?

- а) Претензию
- б) Договор аренды
- в) Коммерческое предложение или запрос предложения**
- г) Приказ о назначении на должность

41. Дополните фразу: «Безналичные расчёты между поставщиком и покупателем оформляются на основании _____.»

- а) устной договорённости
- б) платёжного поручения**
- в) SMS-сообщения
- г) фотографии товара

42. Установите соответствие между ситуацией и необходимым действием:

Ситуация	Действие
----------	----------

1) Поставленный товар не соответствует качеству	а) Направить претензию поставщику
2) Необходимо заключить первый договор с новым клиентом	б) Подготовить проект договора и направить на согласование
3) Нужно выбрать надёжного поставщика	в) Провести мониторинг рынка и сравнить предложения

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

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

Знания:

законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;

особенностей составления закупочной документации;

методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.

43. Какой нормативный акт регулирует закупочную деятельность в Российской Федерации для государственных и муниципальных нужд?

а) Трудовой кодекс РФ

б) Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»

в) Гражданский кодекс РФ

г) Федеральный закон № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»

44. Дополните фразу: «Начальная (максимальная) цена контракта обосновывается на основе _____.»

а) личных предпочтений заказчика

б) рыночного анализа и расчётов стоимости аналогичных товаров или услуг

в) случайного выбора из прайс-листов

г) рекомендаций друзей

45. Установите соответствие между документом и его назначением в закупочной процедуре:

Документ	Назначение
1) Положение о закупочной комиссии	а) Определяет состав, полномочия и порядок работы комиссии
2) Проект контракта	б) Содержит условия будущего договора с поставщиком
3) Обоснование НМЦК	в) Подтверждает расчёт начальной максимальной цены контракта

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

Умения:

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).

46. Какое действие соответствует умению «описывать объект закупки»?

а) Указать марку автомобиля сотрудника

б) Чётко сформулировать наименование, характеристики, количество и единицы измерения товара

в) Написать стихотворение о товаре

г) Разместить фотографию офиса

47. Дополните предложение: Для размещения закупочной документации в рамках 44-ФЗ используется _____.»

а) личный сайт компании

б) Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС)

в) социальная сеть «ВКонтакте»

г) электронная почта без шифрования

48. Установите соответствие между этапом закупки и выполняемым действием:

Этап закупки	Действие
1) Подготовка документации	а) Формирование извещения, описания объекта, проекта контракта
2) Проведение процедуры	б) Рассмотрение заявок, вскрытие конвертов, оценка предложений
3) Заключение контракта	в) Подписание договора с победителем после проверки документов

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

Навыки:

формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;

составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;

осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;

публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);

публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;

организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.

49. Какой документ необходимо проверить перед подписанием контракта с поставщиком?

- а) Личный паспорт руководителя
- б) Копию диплома сотрудника
- в) Реестровую выписку, банковские реквизиты, копию устава, документы, подтверждающие соответствие требованиям закупки**
- г) Фотографию склада поставщика

50. Дополните фразу: «Протокол заседания закупочной комиссии должен быть _____ всеми членами комиссии.»

- а) прочитан
- б) подписан**
- в) распечатан
- г) отправлен в мессенджер

51. Установите соответствие между ситуацией и необходимым действием:

Ситуация	Действие
1) Необходимо опубликовать результаты закупки	а) Разместить информацию в ЕИС
2) Поставщик нарушил сроки исполнения контракта	б) Опубликовать информацию о неисполнении и применённых санкциях
3) Нужно вернуть обеспечение заявки участнику	в) Оформить и направить заявку в банк на возврат средств

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

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

Знания:

основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки;

нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность;

международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;

международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции;

стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции;

методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках;

методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках;

основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;

документооборота внешнеторговых сделок;

условий внешнеторгового контракта;

норм этики и делового общения с иностранными партнерами.

52. Какой международный документ определяет общепринятые правила толкования торговых терминов в международной торговле?

- а) ГАТТ
- б) Инкотермс**
- в) ВТО
- г) ЮНСИТРАЛ

53. Дополните фразу: «Основным нормативным актом, регулирующим внешнеэкономическую деятельность в РФ, является _____.»

- а) Федеральный закон № 184-ФЗ «О техническом регулировании»
б) Федеральный закон № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»
 в) Трудовой кодекс РФ
 г) Гражданский кодекс РФ

54. Установите соответствие между термином и его значением:

Термин	Значение
1) Инкотермс	а) Международные правила толкования торговых условий поставки
2) Внешнеторговый контракт	б) Договор купли-продажи между резидентом и нерезидентом
3) Сертификат происхождения	в) Документ, подтверждающий страну производства товара

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

Умения:

- 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.

55. Какое действие соответствует умению «осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта»?

- а) Отправка личного сообщения в соцсетях без указания реквизитов
б) Направление официального письма на английском языке с запросом коммерческого предложения
 в) Размещение объявления на доске объявлений
 г) Устное обсуждение условий по телефону без фиксации

56. Дополните предложение: «Для оформления внешнеторговой сделки в соответствии с законодательством РФ необходимо подготовить _____.»

- а) только устную договорённость
б) проект контракта, спецификацию, инвойс, упаковочный лист и другие сопроводительные документы
 в) фотографию товара
 г) резюме менеджера по продажам

57. Установите соответствие между документом и его назначением во внешнеторговой сделке:

Документ	Назначение
1) Коммерческий инвойс	а) Счёт на оплату от поставщика, содержит описание и стоимость товара
2) Упаковочный лист	б) Содержит данные о количестве мест, весе и габаритах груза
3) Спецификация	в) Детализирует наименования, артикулы, количество и цену товаров

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

Навыки:

направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;

проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;

составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);

документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;

подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;

формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;

обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;

формирования проекта внешнеторгового контракта;

осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;

подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.

58. Какой документ вы подготовите при получении коммерческого предложения с неприемлемыми условиями оплаты?

а) Благодарственное письмо

б) Перечень разногласий

в) Приказ о командировке

г) Акт списания товара

59. Дополните фразу: «Перед подписанием внешнеторгового контракта необходимо проверить _____ контрагента.»

а) любимый цвет

б) реквизиты, регистрационные данные и репутацию

в) семейное положение

г) хобби

60. Установите соответствие между этапом и действием при подготовке внешнеторгового контракта:

Этап	Действие
1) Поиск партнёра	а) Анализ рынка, формирование списка потенциальных поставщиков/покупателей
2) Переговоры	б) Обсуждение условий, фиксация договорённостей в протоколе
3) Подписание контракта	в) Проверка документов, согласование проекта, подписание сторонами

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

Знания:

правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.

61. Какой из перечисленных документов используется для подтверждения выполнения этапа поставки по внешнеторговому контракту?

а) Личное письмо от партнёра

б) Акт приёмки-передачи

в) Фотография склада

г) Квитанция об оплате проезда

62. Дополните фразу: «Основной целью риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности является _____ возможных потерь и нарушений обязательств.»

а) увеличение

б) минимизация

в) игнорирование

г) ускорение

63. Установите соответствие между понятием и его содержанием:

Понятие	Содержание
1) Банковская гарантия	а) Обеспечение исполнения обязательств по контракту через банк
2) План-график исполнения контракта	б) Документ, определяющий сроки и этапы поставки/оплаты
3) Претензионная работа	в) Процедура оформления и направления требований при нарушении условий

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

Умения:

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.

64. Какое действие соответствует умению «составлять отчет о ходе исполнения контракта»?

а) Написание стихотворения о сотрудничестве

б) Подготовка таблицы с указанием выполненных этапов, сроков и выявленных нарушений

в) Размещение поста в социальных сетях

г) Распечатка логотипа компании

65. Дополните предложение: «Если поставщик нарушил сроки поставки, в отчете необходимо указать _____.»

а) любимые блюда менеджера

б) факт нарушения, даты и применённые санкции

в) погодные условия в стране поставщика

г) количество сотрудников на складе

66. Установите соответствие между ситуацией и необходимым действием:

Ситуация	Действие
1) Товар поставлен с браком	а) Оформить претензию и запросить замену или возврат средств
2) Необходимо оплатить поставленный товар	б) Направить платёжное поручение в соответствии с условиями контракта
3) Контракт расторгнут по соглашению сторон	в) Подготовить и разместить отчёт о расторжении в системе документооборота

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

Навыки:

подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;

сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;

мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;

документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;

подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.

67. Какой документ вы подготовите при обнаружении отклонения от условий поставки (например, недопоставка товара)?

а) Приказ о премировании

б) Акт о выявленных расхождениях

в) Рекламный буклет

г) График отпусков

68. Дополните фразу: «Для систематического контроля за исполнением внешнеторгового контракта разрабатывается _____.»

а) список праздников

б) план-график контрольных мероприятий

в) меню корпоративного ужина

г) личный дневник менеджера

69. Установите соответствие между задачей и результатом:

Задача	Результат
1) Мониторинг исполнения обязательств	а) Выявление отклонений от графика поставок или оплат
2) Оформление претензии	б) Юридически обоснованное требование к контрагенту
3) Подготовка предложения о санкциях	в) Обоснование штрафа, пени или расторжения контракта

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

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

Знания:

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.

70. Какой из перечисленных элементов относится к материально-технической базе торговли?

а) Социальные сети

б) Торговые залы, склады, холодильное оборудование

в) Личный блог продавца

г) Мобильное приложение для заказа такси

71. Дополните фразу: «Согласно законодательству РФ, все розничные продажи алкогольной продукции подлежат обязательной регистрации в системе _____.»

а) ЕГАИС

б) ГИС ЖКХ

в) ФНС Онлайн

г) Росстат

72. Установите соответствие между технологией и её применением в торговле:

Технология	Применение в торговле
1) Интернет вещей (IoT)	а) Контроль температуры на складе или срока годности товаров
2) Облачная АВМ SHELF	б) Управление полочным пространством и выкладкой товаров в магазине
3) Чат-боты	в) Автоматизация ответов на запросы покупателей в онлайн-магазинах

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

Умения:

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 АВМ SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;

применять электронный документооборот; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

73. Какое действие соответствует умению «осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ»?

- а) Звонок другу с просьбой найти товар
- б) Поиск и оформление заказа через B2B-платформу**
- в) Рисование эскиза товара на бумаге
- г) Посещение рынка без предварительного планирования

74. Дополните предложение: «Для оформления продажи в рознице с соблюдением требований законодательства необходимо использовать _____.»

- а) обычную тетрадь
- б) онлайн-кассу и выдать чек**
- в) голосовое сообщение
- г) фотографию товара

75. Установите соответствие между цифровым инструментом и его функцией:

Инструмент	Функция
1) Онлайн-касса	а) Фиксация продаж и передача данных в налоговую службу
2) Система видеоаналитики	б) Анализ перемещения покупателей по торговому залу
3) Облачные вычисления	в) Хранение и обработка данных о продажах и запасах в реальном времени

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

Навыки:

выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.

76. Какой из перечисленных действий демонстрирует навык «приемки товаров по количеству и качеству»?

- а) Подписание накладной без проверки
- б) Сверка фактического количества и состояния товара с данными в накладной**
- в) Размещение товара на полке без осмотра
- г) Отправка фото товара в мессенджер

77. Дополните фразу: «Для автоматизации обработки запросов покупателей в интернет-магазине можно использовать _____.»

- а) бумажные анкеты
- б) чат-бота**

- в) радиообъявление
г) личное присутствие менеджера 24/7

78. Установите соответствие между ситуацией и применяемой технологией:

Ситуация	Технология
1) Нужно отслеживать срок годности молочной продукции	а) Датчики с контролем температуры и срока
2) Требуется оптимизировать выкладку на полках	б) Облачная система ABM SHELF
3) Покупатель задаёт вопрос на сайте в 2 ночи	в) Чат-бот с ИИ

Ответ: а) 1–а, 2–б, 3–в

МДК.01.02 Организация торговли

Процесс изучения дисциплины МДК.01.02 Организация торговли направлен на формирование следующих:

общих компетенций

Код ОК, ПК	Умения	Знания
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план;	содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания

в различных жизненных ситуациях	рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования	презентации; кредитные банковские продукты
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

профессиональных компетенций

Код и наименование компетенции	Показатели освоения компетенции
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	<p>Навыки:</p> <p>поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); 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.</p> <p>Умения:</p> <p>пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;</p>

	<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.</p>
<p>ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</p>	<p>Знания: методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.</p> <p>Навыки: 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.</p> <p>Умения: 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.</p> <p>Знания: 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; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.</p>
<p>ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий</p>	<p>Навыки: формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.</p> <p>Умения: 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).</p> <p>Знания:</p>

	<p>законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</p>
<p>ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.</p>	<p>Навыки: направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; формирования проекта внешнеторгового контракта; осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.</p> <p>Умения: 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.</p> <p>Знания: основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков;</p>

	<p>методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций;</p> <p>документооборота внешнеторговых сделок;</p> <p>условий внешнеторгового контракта;</p> <p>норм этики и делового общения с иностранными партнерами.</p>
<p>ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>Навыки:</p> <p>подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;</p> <p>сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;</p> <p>документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;</p> <p>подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p> <p>Умения:</p> <p>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;</p> <p>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;</p> <p>осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.</p> <p>Знания:</p> <p>правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>
<p>ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий</p>	<p>Навыки:</p> <p>выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения</p>

	контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.
	<p>Умения:</p> <p>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 АВМ 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> <p>осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.</p>
	<p>Знания:</p> <p>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.</p>

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

Знания: актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в

профессиональном и/или социальном контексте; алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности.

1. Какая функция торговли заключается в доведении товара от производителя до конечного потребителя, обеспечивая непрерывность процесса воспроизводства?
 - а) Функция формирования ассортимента
 - б) **Посредническая функция**
 - в) Функция ценообразования
 - г) Маркетинговая функция
2. Дополните предложение: Совокупность предприятий торговли, имеющих единый управляющий центр, работающая под одним брендом и использующая общие стандарты ведения бизнеса, называется торговой _____.

Ответ: сетью

3. Студенту необходимо определить тип магазина по описанию: «Предприятие розничной торговли с площадью торгового зала от 400 до 2500 кв. м, реализующее продукты питания и непродовольственные товары повседневного спроса методом самообслуживания». Какой это формат магазина?
 - а) Киоск
 - б) **Супермаркет**
 - в) Универмаг
 - г) Бутик
4. Установите соответствие между видом торгового предприятия и его основной характеристикой:
 1. Комиссионный магазин
 2. Специализированный магазин
 3. Мелкорозничное предприятие
 - а) Продает товары только одного рода (например, только обувь или только книги)
 - б) Реализует бывшие в употреблении или новые товары, принятые от населения на комиссию
 - в) Торговое предприятие небольшой площади, размещенное в отдельно стоящем павильоне или киоске

Ответ: 1–б, 2–а, 3–в

Умения: распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы; составлять план действия; определять необходимые ресурсы; владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовывать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника).

5. При открытии нового магазина в жилом районе менеджеру необходимо выбрать главный фактор, влияющий на размещение торговой точки. Что является первостепенным при выборе места для продуктового магазина шаговой доступности?
 - а) Наличие конкурентов в радиусе 10 км
 - б) **Проходимость места и плотность жилого населения вблизи**
 - в) Высота потолков в помещении
 - г) Историческая ценность здания
6. Дополните алгоритм действий продавца при приемке товара: Проверка целостности тары → Сверка количества мест с накладной → _____ → Оформление приемочного акта.

Ответ: проверка качества товара

7. В магазине возникла проблема: покупатели жалуются на долгие очереди на кассе в часы пик (с 18:00 до 20:00). Какое решение наиболее эффективно решит эту задачу в краткосрочной перспективе?
- а) Закрыть магазин на реконструкцию
 - б) Открыть дополнительную кассу в часы пик или ввести режим «экспресс-касса»**
 - в) Увеличить цены на товары
 - г) Запретить вход более чем пяти покупателям одновременно
8. Установите соответствие между этапом решения профессиональной задачи и действием сотрудника торговли:
1. Распознавание проблемы
 2. Поиск информации
 3. Составление плана
 4. Оценка результата
- а) Изучить отчеты о продажах и отзывы покупателей за последний месяц
 - б) Проанализировать рост продаж после проведенной акции
 - в) Заметить снижение продаж определенной группы товаров по итогам недели
 - г) Разработать график проведения промо-акции и заказа дополнительной партии товара
- Ответ: 1–в, 2–а, 3–г, 4–б**

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

Знания: содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования; основы предпринимательской деятельности; основы финансовой грамотности; правила разработки бизнес-планов; порядок выстраивания презентации; кредитные банковские продукты

13. Какой нормативно-правовой документ регулирует основы торговой деятельности в Российской Федерации?
- а) Гражданский кодекс РФ
 - б) Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»**
 - в) Трудовой кодекс РФ
 - г) Налоговый кодекс РФ
14. Дополните предложение: Документ, в котором описываются цели, задачи, рыночная стратегия и финансовые показатели будущего предприятия, называется _____.
- Ответ: бизнес-планом**
15. Студент рассчитывает ежемесячный платёж по кредиту на открытие магазина. Сумма кредита — 500 000 руб., годовая процентная ставка — 12%, срок — 12 месяцев. Какова приблизительная сумма переплаты по процентам за год (без учёта сложных процентов)?
- а) 12 000 руб.
 - б) 60 000 руб.**
 - в) 120 000 руб.
 - г) 50 000 руб.
16. Установите соответствие между термином и его определением:
1. Франшиза
 2. Самообразование

3. Инвестиционная привлекательность
- Самостоятельное изучение новых знаний и навыков для профессионального роста
 - Показатель, отражающий потенциальную доходность и риски вложения средств в проект
 - Право на ведение бизнеса под известным брендом за определённую плату

Ответ: 1–в, 2–а, 3–б

Умения: определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план; рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; презентовать бизнес-идею; определять источники финансирования

17. При подготовке презентации бизнес-идеи открытия точки формата «кофе с собой» в торговом центре, какой аргумент будет наиболее убедительным для потенциального инвестора?
- Личное желание владельца заниматься кофе
 - Расчёт окупаемости проекта и анализ трафика потенциальных покупателей в ТЦ**
 - Красивый дизайн стаканчиков
 - Наличие свободной площади в ТЦ
18. Дополните алгоритм разработки бизнес-плана: Анализ рынка → Определение целевой аудитории → Расчёт финансовых показателей → _____ → Презентация проекта.

Ответ: оценка рисков

19. Предприниматель планирует открыть магазин одежды и рассматривает два варианта финансирования: кредит под 15% годовых или привлечение партнёра с долей 30% в прибыли. При ожидаемой годовой прибыли 400 000 руб. и сумме кредита 400 000 руб. какой вариант выгоднее с точки зрения сохранения дохода владельца (сравниваем только финансовые выплаты)?
- Кредит, так как выплата процентов составит 60 000 руб., а при партнёрстве нужно отдать 120 000 руб.**
 - Партнёрство, так как не нужно возвращать тело кредита
 - Оба варианта одинаковы
 - Ни один из вариантов не подходит
20. Установите соответствие между этапом презентации бизнес-идеи и её содержанием:
- Описание проблемы
 - Предложение решения
 - Финансовый блок
- «Инвестиции 2 млн руб., срок окупаемости 18 месяцев, рентабельность 25%»
 - «Покупатели в районе испытывают неудобства из-за отсутствия магазина формата «у дома»»
 - «Открытие мини-маркета с режимом работы 24/7 и доставкой»

Ответ: 1–б, 2–в, 3–а

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

Знания: особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений

24. Какой стиль речи является основным для оформления служебной записки или приказа в торговой организации?

- а) Художественный
 - б) Разговорный
 - в) **Официально-деловой**
 - г) Публицистический
25. Дополните предложение: Документ, содержащий краткое изложение сути вопроса, предложения или вывода, адресованный руководителю от подчиненного, называется _____ запиской.

Ответ: служебной

26. При общении с покупателем пожилого возраста продавец должен учитывать особенности социального контекста. Какое правило коммуникации будет наиболее уместным в данной ситуации?
- а) Использовать много профессионального сленга для демонстрации компетентности
 - б) Говорить быстро, чтобы не занимать время других покупателей
 - в) **Проявлять уважение, говорить четко, спокойно и избегать сокращений**
 - г) Обращаться к покупателю исключительно по имени, без отчества
27. Установите соответствие между видом документа и его основной функцией в торговле:
1. Товарная накладная
 2. Книга отзывов и предложений
 3. Должностная инструкция
 - а) Документ для фиксации мнения потребителей о качестве обслуживания и товаре
 - б) Документ, регламентирующий обязанности, права и ответственность сотрудника
 - в) Сопроводительный документ, подтверждающий передачу товара от поставщика покупателю

Ответ: 1–в, 2–а, 3–б

Умения: грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе

28. Менеджеру необходимо составить письмо поставщику с просьбой заменить партию товара ненадлежащего качества. Какая фраза наиболее грамотно и корректно выражает суть претензии в официально-деловом стиле?
- а) «Вы прислали нам ужасный товар, срочно заберите его назад!»
 - б) «Товар не нравится нашим клиентам, верните деньги.»
 - в) **«Просим рассмотреть возможность замены партии товара (накладная №...) в связи с выявленными дефектами качества.»**
 - г) «Если не замените товар, мы больше у вас ничего не купим.»
29. Дополните алгоритм разрешения конфликтной ситуации с покупателем: Выслушать претензию → Извиниться за доставленные неудобства → _____ → Предложить вариант решения проблемы.
- Ответ: уточнить детали ситуации**
30. В коллективе магазина возник спор между сотрудниками разных национальностей на бытовой почве, который начал мешать работе. Какое действие руководителя будет соответствовать принципу толерантности и эффективной коммуникации?
- а) Поддерживать сторону большинства сотрудников
 - б) **Провести беседу с участниками конфликта, призвав к взаимному уважению и соблюдению корпоративной этики**
 - в) Игнорировать ситуацию, пока она не переросла в драку
 - г) Уволить обоих сотрудников немедленно без разбирательств
31. Установите соответствие между ситуацией общения и рекомендуемой формой обращения:
1. Официальное письмо генеральному директору сети
 2. Общение с постоянным покупателем среднего возраста в зале

3. Внутреннее распоряжение знакомому коллеге в чате рабочей группы
- «Алексей, подготовь, пожалуйста, отчет» (корректно, но менее формально)
 - «Уважаемый Иван Петрович!»
 - «Чем я могу вам помочь?» (на «Вы», вежливо)

Ответ: 1–б, 2–в, 3–а

Компетенция: ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном языке Российской Федерации

Знания: правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика); лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; особенности произношения; правила чтения текстов профессиональной направленности

32. Какой тип предложения наиболее уместен для оформления пункта должностной инструкции продавца-кассира?
- Вопросительное с инверсией
 - Восклицательное с эмоциональной окраской
 - Повествовательное с четкой структурой и профессиональной терминологией**
 - Сложноподчиненное с множеством придаточных частей
33. Дополните предложение: Для описания технологических процессов в торговле (приёмка, выкладка, реализация товара) используются глаголы _____ вида, так как они обозначают завершённое действие.

Ответ: совершенного

34. Студент читает текст товарной накладной: «Товар передан в количестве 50 единиц, ассортимент согласно приложению №1». Что означает фраза «согласно приложению №1»?
- Товар будет доставлен позже
 - Подробный перечень наименований товаров указан в отдельном документе-приложении**
 - Цена товара указана в приложении
 - Товар не соответствует заказу
35. Установите соответствие между видом профессионального текста и его языковой особенностью:
- Служебная записка
 - Должностная инструкция
 - Устное распоряжение коллеге
 - Использование глаголов в неопределенной форме: «осуществлять», «контролировать», «обеспечивать»
 - Простые предложения, разговорные элементы при сохранении вежливости
 - Краткость, использование клише «Прошу», «Довожу до сведения»

Ответ: 1–в, 2–а, 3–б

Умения: понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы; участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы; строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности; кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы

36. Продавцу необходимо кратко объяснить покупателю причину отсутствия товара на полке. Какая формулировка наиболее грамотно обосновывает ситуацию на государственном языке РФ?
- «Ну, это... короче, ещё не подвезли.»

- б) «Товар закончился, когда будет — не знаем.»
 в) **«Товар временно отсутствует в наличии, ожидаем поставку на следующей неделе.»**
 г) «Спросите у администратора, я не в курсе.»
37. Дополните алгоритм построения простого сообщения о профессиональном действии:
 Указать субъект действия (кто) → Назвать действие (что делает) → _____ →
 При необходимости указать результат.
Ответ: указать объект действия (с чем/кем)
38. Менеджеру нужно участвовать в диалоге с поставщиком по телефону. Какая реплика демонстрирует умение грамотно вступить в профессиональный диалог на государственном языке?
 а) «Алло, это кто? Мне нужно заказать товар.»
 б) **«Добрый день, компания «Ромашка», менеджер Иванова. Хотела бы уточнить сроки поставки по заказу №...»**
 в) «Здравствуйте, слушайте, у нас тут проблема, надо срочно всё привезти.»
 г) «Привет, когда товар будет?»
39. Установите соответствие между профессиональной ситуацией и рекомендуемой формой высказывания:
1. Объяснение причин пересорта при инвентаризации руководителю
 2. Консультация покупателя о свойствах товара
 3. Запись в дневнике практики о выполненной работе
- а) Простые предложения с описанием преимуществ: «Этот товар удобен в использовании, так как...»
 б) Краткое связное сообщение в прошедшем времени: «Ознакомился с процедурой приёмки товара, изучил сопроводительные документы»
 в) Чёткое перечисление фактов с использованием профессиональной терминологии: «выявлено расхождение между учётными и фактическими данными»
- Ответ: 1–в, 2–а, 3–б**

Компетенция: 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

Знания: методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции.

40. Какой инструмент наиболее эффективен для систематизации данных о ценах конкурентов при анализе рынка?
 а) Бумажный журнал учета
 б) **Электронная таблица с функциями фильтрации и сортировки**
 в) Устные заметки в телефоне
 г) Доска объявлений в офисе
41. Дополните предложение: Процесс обмена документами между контрагентами в электронной форме с использованием защищённых каналов связи называется электронным _____.
Ответ: документооборотом
42. Студенту необходимо определить, какой показатель рынка показывает соотношение спроса и предложения на конкретный товар в определённый период. О каком показателе идёт речь?
 а) Рентабельность
 б) **Конъюнктура рынка**

- в) Оборачиваемость товара
 - г) Валовая маржа
43. Установите соответствие между видом рыночной информации и источником её получения:
1. Данные о ценах конкурентов
 2. Требования к маркировке товара для экспорта
 3. Отзывы потребителей о качестве продукции
 - а) Официальный сайт таможенной службы и технические регламенты
 - б) Мониторинг сайтов и прайс-листов конкурентов
 - в) Книга отзывов и предложений, онлайн-отзывы на маркетплейсах

Ответ: 1–б, 2–а, 3–в

Умения: пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках; проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы; анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров; создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей; составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию; обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.

44. При поиске информации о новых поставщиках продуктов питания в регионе, какой запрос в поисковой системе будет наиболее эффективным для получения релевантных результатов?
- а) «Еда оптом»
 - б) «Поставщики продуктов»
 - в) «**Оптовые поставщики продовольственных товаров [название региона] контакты прайс**»
 - г) «Купить продукты дешево»
45. Дополните алгоритм формирования базы данных поставщиков: Сбор контактов → Проверка надёжности контрагента → _____ → Регулярное обновление информации.

Ответ: внесение данных в структурированную таблицу или CRM-систему

46. Менеджер анализирует коммерческую информацию: цена товара у поставщика А — 120 руб./ед., у поставщика Б — 115 руб./ед., у поставщика В — 125 руб./ед. При объёме закупки 1000 единиц и дополнительных расходах на логистику у поставщика Б в размере 3000 руб., какой поставщик обеспечит наименьшие общие затраты?
- а) Поставщик А
 - б) **Поставщик Б**
 - в) Поставщик В
 - г) Все варианты одинаковы
47. Установите соответствие между этапом анализа рынка и действием специалиста:
1. Сбор первичных данных
 2. Обработка информации
 3. Формулирование выводов
 - а) Расчёт средних цен, построение диаграмм в Excel
 - б) Проведение опроса покупателей, мониторинг сайтов конкурентов
 - в) Подготовка рекомендаций по корректировке ассортимента на основе полученных

данных

Ответ: 1–б, 2–а, 3–в

Навыки: поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции; проведение анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей); 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.

48. При проведении мониторинга внутреннего рынка продовольственных товаров, какой источник информации будет наиболее надёжным для оценки объёма спроса на новую продукцию?

- а) Личные наблюдения в одном магазине
- б) **Данные Росстата, отраслевые отчёты и результаты маркетинговых исследований**
- в) Комментарии в социальных сетях
- г) Информация от одного крупного поставщика

49. Дополните предложение: Процесс приведения характеристик товара в соответствие с требованиями целевого внешнего рынка (сертификация, маркировка, упаковка) называется _____ продукции.

Ответ: омологацией

50. Установите соответствие между навыком аналитика рынка и инструментом его реализации:

- 1. Систематизация открытых источников информации
- 2. Оценка объёма спроса на товар
- 3. Подготовка аналитического отчёта о конкурентных преимуществах
 - а) Использование сводных таблиц и графиков в Excel для визуализации данных
 - б) Применение фильтров и закладок в браузере, ведение реестра источников в Google Таблицах
 - в) Расчёт ёмкости рынка на основе данных о продажах и демографических показателях

Ответ: 1–б, 2–в, 3–а

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

Знания: правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев; поиска и методов отбора поставщиков; методов и инструментов работы с базами больших данных; требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота.

51. Какой раздел договора поставки является обязательным для признания договора заключенным согласно Гражданскому кодексу РФ?

- а) Ответственность сторон за нарушение обязательств
- б) Порядок разрешения споров
- в) **Предмет договора (наименование и количество товара)**
- г) Форс-мажорные обстоятельства

52. Дополните предложение: Документ, являющийся неотъемлемой частью договора поставки и содержащий подробный перечень наименований, ассортимента, количества и качественных характеристик товара, называется _____.

Ответ: спецификацией

53. При выборе поставщика для регулярных закупок скоропортящейся продукции, какой критерий отбора является приоритетным с точки зрения минимизации рисков?

- а) Самая низкая цена за единицу товара
- б) **Надёжность поставок и наличие собственной логистической службы с рефрижераторами**
- в) Красочный дизайн сайта поставщика
- г) Наличие широкого ассортимента непродовольственных товаров

54. Установите соответствие между видом документа и его назначением в процессе установления хозяйственных связей:

- 1. Коммерческое предложение
 - 2. Спецификация к договору
 - 3. Претензионное письмо
- а) Детализация номенклатуры и количества товара в рамках заключённого договора
 - б) Инициативный документ с описанием условий продажи, направленный потенциальному партнёру
 - в) Документ с требованием об устранении нарушений условий договора или возмещении убытков

Ответ: 1–б, 2–а, 3–в

Умения: 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.

55. Менеджер использует систему на базе искусственного интеллекта для анализа базы поставщиков. Какую задачу наиболее эффективно решит ИИ в этом контексте?

- а) Личные переговоры о скидке с директором завода
- б) Подписание бумажного договора ручкой
- в) **Автоматический анализ тысяч отзывов и рейтингов поставщиков для выявления надёжных партнёров**
- г) Физическая проверка склада поставщика

56. Дополните алгоритм осуществления безналичного расчёта с поставщиком:

Формирование заказа → Подписание договора → Получение счёта на оплату → _____ → Отгрузка товара.

Ответ: оплата счёта через банк-клиент

57. В договоре поставки указано, что товар должен быть доставлен до 10 числа месяца. Поставщик привёз товар 15 числа без предварительного уведомления. Какое действие покупателя будет юридически грамотным?

- а) Молча принять товар и оплатить его
- б) **Составить акт о нарушении сроков поставки и направить поставщику претензию с требованием уплаты неустойки**
- в) Немедленно расторгнуть договор в одностороннем порядке без уведомления
- г) Потребовать вернуть товар обратно за счёт поставщика без принятия

58. Установите соответствие между этапом работы с поставщиком и применяемым цифровым инструментом:

1. Поиск новых контрагентов
2. Заключение договора
3. Ведение базы контактов и истории заказов
 - а) Электронная подпись (ЭЦП) и системы юридически значимого документооборота
 - б) CRM-система или ERP-платформа предприятия
 - в) B2B-маркетплейсы и агрегаторы поставщиков с фильтрами по регионам

Ответ: 1–в, 2–а, 3–б

Навыки: 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.

59. При оформлении заказа на поставку канцелярских товаров через корпоративный портал, какое действие подтверждает факт принятия заказа поставщиком в электронном виде?

- а) Отправка заказа менеджером магазина
- б) **Поступление автоматического уведомления со статусом «Подтверждено» или электронной копии счёта**
- в) Звонок поставщика через неделю
- г) Появление товара на полке магазина

60. Дополните предложение: Для оперативного отслеживания статуса доставки груза от поставщика и предъявления претензий в случае утери необходимо использовать номер _____.

Ответ: отслеживания (трек-номер)

61. Установите соответствие между ситуацией в хозяйственных связях и необходимым навыком специалиста:

1. Поставщик систематически срывает сроки отгрузки
2. Необходимо найти альтернативного поставщика редкого оборудования
3. Требуется официально зафиксировать изменение цены в действующем договоре
 - а) Навык проведения мониторинга рынка и верификации новых контрагентов
 - б) Навык оформления дополнительного соглашения к договору
 - в) Навык сбора доказательной базы и составления мотивированной претензии

Ответ: 1–в, 2–а, 3–б

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

Знания: законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.

62. Какой нормативно-правовой акт является основным для регулирования контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд?

- а) Гражданский кодекс РФ
- б) **Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»**
- в) Трудовой кодекс РФ
- г) Федеральный закон «О защите конкуренции»

63. Дополните предложение: Документ, содержащий подробное описание характеристик, количества, качественных и функциональных показателей закупаемого товара,

называется описанием _____ закупки.

Ответ: объекта

64. При обосновании начальной максимальной цены контракта (НМЦК) методом анализа рынка использованы три коммерческих предложения: 120 000 руб., 135 000 руб., 150 000 руб. Какова будет НМЦК при расчёте по среднему арифметическому?

а) 120 000 руб.

б) **135 000 руб.**

в) 150 000 руб.

г) 405 000 руб.

65. Установите соответствие между методом обоснования НМЦК и его характеристикой:

1. Метод анализа рынка

2. Нормативный метод

3. Тарифный метод

а) Применяется, когда цены накупаемые товары установлены государственными органами

б) Основан на изучении цен аналогичных товаров у различных поставщиков

в) Используется при закупках, где расценки регулируются тарифными ставками

Ответ: 1–б, 2–в, 3–а

Умения: 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).

66. В какой информационной системе осуществляется обязательное размещение планов закупок, извещений о проведении закупок и протоколов закупочных процедур согласно 44-ФЗ?

а) Система электронного банкинга

б) **Единая информационная система в сфере закупок (ЕИС)**

в) Портал государственных услуг

г) Система кадрового документооборота

67. Дополните алгоритм закупочной процедуры: Публикация извещения → Приём заявок → Рассмотрение первых частей заявок → _____ → Подведение итогов и публикация протокола.

Ответ: оценка и сопоставление вторых частей заявок

68. Закупочная комиссия рассматривает три заявки на поставку офисной бумаги. Заявка А: цена 50 руб./пачка, срок поставки 5 дней. Заявка Б: цена 48 руб./пачка, срок поставки 10 дней. Заявка В: цена 52 руб./пачка, срок поставки 3 дня. Критерий оценки: цена — 70%, срок поставки — 30%. Какая заявка наберёт наибольшее количество баллов при условии, что минимальная цена и минимальный срок получают максимальные баллы по своим критериям?

а) Заявка А

б) **Заявка Б**

в) Заявка В

г) Все заявки равны

69. Установите соответствие между документом закупочной процедуры и этапом его формирования:

1. Извещение о закупке
2. Протокол рассмотрения заявок
3. Контракт с победителем
 - а) Формируется после подведения итогов и определения победителя
 - б) Публикуется в начале процедуры для информирования потенциальных участников
 - в) Составляется по итогам рассмотрения и оценки поступивших заявок

Ответ: 1–б, 2–в, 3–а

Навыки: формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта; составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры; осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок; публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями); публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну; организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов.

70. При формировании начальной максимальной цены контракта (НМЦК) специалист использует метод анализа рынка. Какой источник информации будет наиболее достоверным для получения актуальных цен?

- а) Устные консультации с коллегами
- б) **Официальные коммерческие предложения от потенциальных поставщиков с указанием даты**
- в) Цены на товары в розничных магазинах прошлого года
- г) Данные из непроверенных интернет-источников

71. Дополните предложение: Для обеспечения исполнения контракта победитель закупки может предоставить банковскую гарантию или внести денежные средства на счёт заказчика в качестве _____.

Ответ: обеспечения

72. Установите соответствие между ситуацией в закупочной деятельности и необходимым действием специалиста:

1. Победитель закупки уклонился от подписания контракта
2. Необходимо внести изменения в условия уже заключённого контракта
3. Поставщик исполнил контракт досрочно и в полном объёме
 - а) Оформить дополнительное соглашение с обоснованием изменений
 - б) Внести сведения о поставщике в реестр недобросовестных поставщиков (РНП)
 - в) Организовать оплату и подготовить отчёт об исполнении контракта в ЕИС

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

Знания: основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки; нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней

торговли; международных договоров в сфере стандартов и требований к продукции; стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции; методов и инструментов работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках внешних рынков; методов разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках; основных видов и методов международных маркетинговых коммуникаций; документооборота внешнеторговых сделок; условий внешнеторгового контракта; норм этики и делового общения с иностранными партнерами.

73. Что регулируют международные правила Инкотермс (Incoterms) в внешнеторговом контракте?

- а) Политические отношения между странами
- б) **Распределение расходов, рисков и обязанностей между продавцом и покупателем при доставке товара**
- в) Курс валюты для проведения платежей
- г) Требования к качеству товара согласно ГОСТ

74. Дополните предложение: Основной документ, фиксирующий взаимные права и обязанности сторон при совершении внешнеторговой сделки, называется внешнеторговый _____.

Ответ: контракт

75. Студенту необходимо определить, какой код используется для классификации товаров при таможенном оформлении в России и странах ЕАЭС. О каком коде идёт речь?

- а) ИНН
- б) **ТН ВЭД (Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности)**
- в) ОКПО
- г) ISBN

76. Установите соответствие между внешнеторговым документом и его назначением:

1. Инвойс (Счёт-фактура)
 2. Коносамент
 3. Сертификат происхождения
- а) Товарораспорядительный документ, подтверждающий право собственности на груз при морских перевозках
 - б) Документ, подтверждающий страну производства товара для таможенных льгот
 - в) Коммерческий документ, содержащий информацию о цене и количестве отгруженного товара

Ответ: 1–в, 2–а, 3–б

Умения: 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.

77. Какой стиль речи рекомендуется использовать при ведении деловой переписки с иностранными партнёрами на английском или другом иностранном языке?

- а) Художественный с метафорами
- б) Разговорный с использованием сленга
- в) **Официально-деловой, четкий и однозначный**
- г) Публицистический с призывами

78. Дополните предложение: Процесс определения кода товара в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности называется _____

товаров.

Ответ: классификацией

79. Менеджер получил три коммерческих предложения от иностранных поставщиков на одинаковый товар. Предложение А: цена \$100, условия EXW. Предложение Б: цена \$110, условия CIF. Предложение В: цена \$105, условия FOB. Какой вариант позволяет наиболее точно сравнить полные затраты на доставку до порта назначения?
- Предложение А
 - Предложение Б**
 - Предложение В
 - Все варианты одинаковы
80. Установите соответствие между видом коммуникации и инструментом взаимодействия с иностранным партнёром:
- Официальное подтверждение условий сделки
 - Оперативное уточнение деталей поставки
 - Презентация продукции на выставке
 - Видеоконференция или телефонный звонок
 - Подписанный контракт или протокол согласования разногласий
 - Стенд с образцами товара и рекламными буклетами на иностранном языке

Ответ: 1–б, 2–а, 3–в

Навыки: направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта; проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках; составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках; формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта; формирования проекта внешнеторгового контракта; осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта; подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.

81. При анализе коммерческого предложения от иностранного партнёра, какой параметр является критическим для принятия решения о заключении контракта?
- Цвет логотипа компании на бланке
 - Соответствие условий поставки, цены и качества требованиям заказчика**
 - Количество страниц в предложении
 - Личное знакомство с менеджером
82. Дополните предложение: Документ, в котором фиксируются пункты контракта, по которым стороны не достигли согласия и требуют изменений, называется протокол _____.

Ответ: разногласий

83. Специалист готовит процедуру подписания внешнеторгового контракта с партнёром из Китая. Какое действие необходимо выполнить для придания документу юридической силы при обмене скан-копиями?
- Отправить документ обычной почтой
 - Использовать квалифицированную электронную подпись или обменяться оригиналами позже**
 - Просто сохранить файл на компьютере
 - Опубликовать контракт в социальных сетях
84. Установите соответствие между этапом подготовки внешнеторгового контракта и действием специалиста:

1. Поиск потенциальных партнёров
2. Согласование условий
3. Подписание и исполнение
 - а) Обмен проектами контракта, переговоры, подписание протокола разногласий
 - б) Мониторинг международных площадок, направление запросов информации
 - в) Подписание документа, открытие паспорта сделки, отгрузка товара

Ответ: 1–б, 2–а, 3–в

Компетенция: ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

Знания: правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.

85. Какой документ является основным подтверждением приёмки товара по количеству и качеству при исполнении внешнеторгового контракта?
 - а) Счёт на оплату
 - б) **Акт приёмки-передачи товара (или товарная накладная с подписью)**
 - в) Коммерческое предложение
 - г) Рекламный буклет
86. Дополните предложение: Документ, определяющий сроки, ответственных лиц и методы проверки выполнения условий контракта, называется план-_____ контрольных мероприятий.

Ответ: график

87. Менеджеру необходимо определить последовательность документов при приёмке импортного товара. Что оформляется после физической проверки груза на складе?
 - а) Паспорт сделки
 - б) **Акт о выявленных расхождениях (или акт приёмки)**
 - в) Протокол разногласий
 - г) Извещение о закупке
88. Установите соответствие между видом документа контроля и его содержанием:
 1. Паспорт сделки
 2. Акт о расхождениях
 3. Отчёт об исполнении контракта
 - а) Фиксация несоответствия количества или качества поставленного товара
 - б) Документ валютного контроля, содержащий основные сведения о контракте
 - в) Итоговый документ о выполнении всех обязательств сторонами

Ответ: 1–б, 2–а, 3–в

Умения: 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.

89. Что обязательно должно быть указано в отчёте о ходе исполнения контракта в случае нарушения сроков поставки?
 - а) Личное мнение менеджера о поставщике

- б) **Конкретные даты нарушения и ссылки на пункты контракта**
 - в) Прогноз погоды в стране поставщика
 - г) Список сотрудников отдела закупок
90. Дополните предложение: Для безопасного проведения цифровых платежей и хранения документации по контракту рекомендуется использовать защищённые _____ системы и сервисы.

Ответ: информационные (или облачные)

91. При исполнении контракта поставщик предоставил банковскую гарантию на сумму 100 000 руб. В случае нарушения обязательств заказчик вправе потребовать от банка выплату суммы гарантии. Какое действие должен совершить заказчик для получения выплаты?
- а) Позвонить в банк и устно сообщить о нарушении
 - б) **Направить письменное требование о выплате суммы по банковской гарантии**
 - в) Опубликовать информацию в интернете
 - г) Дождаться окончания срока действия гарантии
92. Установите соответствие между разделом отчёта об исполнении контракта и информацией, которая в нём содержится:
1. Информация о ходе исполнения
 2. Сведения о нарушениях
 3. Информация о санкциях
 - а) Указание на неустойки, штрафы, пени, применённые к поставщику
 - б) Данные о соблюдении промежуточных сроков и этапов поставки
 - в) Описание конкретных допущенных нарушений условий контракта

Ответ: 1–б, 2–в, 3–а

Навыки: подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта; сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту; разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту; мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту; документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы; подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.

93. При выявлении отклонения от условий контракта (недопоставка товара), какой документ необходимо составить в первую очередь для фиксации факта нарушения?
- а) Приказ об увольнении кладовщика
 - б) **Акт о недопоставке (или коммерческий акт)**
 - в) Новое коммерческое предложение
 - г) Рекламное письмо
94. Дополните предложение: Процесс направления официальных требований поставщику об устранении нарушений и возмещении убытков называется _____ работой.

Ответ: претензионной

95. По контракту предусмотрена неустойка за просрочку поставки в размере 1% от стоимости товара за каждый день просрочки. Стоимость товара 500 000 руб., просрочка составила 5 дней. Какова сумма неустойки?
- а) 5 000 руб.
 - б) **25 000 руб.**
 - в) 50 000 руб.
 - г) 1 000 руб.
96. Установите соответствие между видом отклонения от обязательств и мерой ответственности:

1. Просрочка поставки товара
2. Поставка товара ненадлежащего качества
3. Полный отказ от исполнения контракта
 - а) Расторжение контракта и взыскание убытков
 - б) Уплата пени за каждый день просрочки
 - в) Замена товара или соразмерное уменьшение цены

Ответ: 1–б, 2–в, 3–а

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

Знания: 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.

97. Какой нормативный акт регулирует основные правила продажи товаров отдельными видами товаров в розничной торговле в РФ?
- а) Федеральный закон «О защите прав потребителей»
 - б) **Постановление Правительства РФ «Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи»**
 - в) Гражданский кодекс РФ
 - г) Трудовой кодекс РФ
98. Дополните предложение: Государственная автоматизированная информационная система для контроля производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции называется _____.

Ответ: ЕГАИС

99. Товарооборот магазина за месяц составил 3 000 000 руб., средняя площадь торгового зала — 100 кв. м. Каков показатель эффективности использования площади (товарооборот на 1 кв. м)?
- а) 3 000 руб.
 - б) **30 000 руб.**
 - в) 300 000 руб.
 - г) 300 руб.
100. Установите соответствие между формой торговли и её характеристикой:
1. Онлайн-торговля
 2. Розничная торговля
 3. Оптовая торговля
 - а) Продажа товаров конечным потребителям для личного использования
 - б) Продажа товаров через интернет-платформы с доставкой или самовывозом
 - в) Продажа товаров крупными партиями для последующей перепродажи или использования в бизнесе

Ответ: 1–б, 2–а, 3–в

Умения: 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 АВМ SHELF; оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС; применять электронный документооборот; осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций; применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты; оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ; осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота; пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.

101. Какое устройство относится к технологиям «Интернет вещей» (IoT) для контроля условий хранения товаров на складе?

- а) Обычный бумажный журнал
- б) **Умный датчик температуры и влажности с передачей данных в облако**
- в) Стационарный телефон
- г) Печатная вывеска

102. Дополните предложение: Технология бесконтактной оплаты с помощью смартфона или умных часов основана на протоколе связи _____.

Ответ: NFC

103. В магазине внедрён чат-бот для обработки запросов покупателей. Какой тип запроса чат-бот обработает наиболее эффективно и быстро?

- а) Сложная жалоба на качество товара с требованием компенсации
- б) **Стандартный вопрос о режиме работы или наличии товара на полке**
- в) Переговоры о скидке для оптового покупателя
- г) Решение конфликтной ситуации с агрессивным клиентом

104. Установите соответствие между цифровой технологией и её функцией в торговле:

- 1. Видеоаналитика
- 2. Дополненная реальность (AR)
- 3. Облачная АВМ SHELF
 - а) Виртуальная примерка товара или визуализация товара в интерьере
 - б) Управление выкладкой товара и мониторинг полок в реальном времени
 - в) Анализ потока покупателей и «тепловая карта» зала

Ответ: 1–в, 2–а, 3–б

Навыки: выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью; организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники; приемки товаров по количеству и качеству; соблюдения правил охраны труда.

105. Что является обязательным действием при приёмке товара по качеству на складе?

- а) Пересчёт денег в кассе
- б) **Визуальный осмотр упаковки и выборочная проверка содержимого**

- в) Разговор с поставщиком о погоде
 - г) Публикация фото товара в соцсетях
106. Дополните предложение: Технология осуществления расчётов с покупателями без участия кассира, используя камеры и алгоритмы распознавания лиц или товаров, называется магазином формата _____.
- Ответ: безкассового (или Amazon Go)**
107. Покупатель хочет оплатить покупку лицом, но система распознавания выдала ошибку. Какое действие продавца будет наиболее грамотным в данной ситуации?
- а) Запретить покупателю совершать покупку
 - б) **Предложить альтернативный способ оплаты (картой или наличными) и сообщить о сбое техники**
 - в) Потребовать паспортные данные для проверки
 - г) Вызвать охрану
108. Установите соответствие между торгово-технологической операцией и используемым инструментом:
- 1. Обработка запроса покупателя в ночное время
 - 2. Регистрация продажи алкогольной продукции
 - 3. Контроль доступа сотрудников в складское помещение
- а) Система сканирования QR-кодов и интеграция с ЕГАИС
 - б) Чат-бот на сайте или в мессенджере
 - в) Система контроля доступа (турникет, Face ID)
- Ответ: 1–б, 2–а, 3–в**