

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Усынин Максим Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 25.05.2025 16:31:04
Уникальный программный ключ:
f498e59e83f65dd7c3ce7bb8a25cbbabb33ebc58

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

Кафедра экономики и управления

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ТОРГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Специальность: 38.02.08 Торговое дело

Направленность: Предпринимательство и Интернет-маркетинг

Уровень базового образования обучающихся: Основное общее образование

Квалификация выпускника: Специалист торгового дела

Форма обучения: Очная

Год набора: 2026

Автор – составитель: Давыдова О.А.
Якимова И.А.

Челябинск 2026

СОДЕРЖАНИЕ

1. Паспорт фонда оценочных средств	3
1.1. Область применения	3
1.2. Планируемые результаты	6
1.3. Показатели оценки результатов обучения	7
2. Задания для контроля и оценки результатов освоения умений и усвоения знаний	8
2.1. Задания для текущего контроля	18
2.2. Задания для промежуточного контроля	12
3. Критерии оценивания	42

1. Паспорт фонда оценочных средств

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (далее – Фонд оценочных средств) предназначен для проверки результатов освоения профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования (далее – образовательной программы) по специальности 38.02.08 Торговое дело, направленность Предпринимательство и Интернет-маркетинг.

Профессиональный модуль ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности изучается в течение четырех семестров и включает в себя: МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности, МКД.01.02 Организация торговли, УП.01.01 Учебную практику, ПП.01.01 Производственную практику.

Форма промежуточной аттестации по семестрам.

Наименование	Семестр	Форма аттестации
МКД.01.01 Организация коммерческой деятельности	3	Зачет с оценкой
МКД.01.02 Организация торговли	3	Контрольная работа
	4	Зачет с оценкой
	4	Курсовая работа
УП.01.01 Учебная практика	4	Зачет с оценкой (комплексный)
ПП.01.01 Производственная практика	4	Зачет с оценкой (комплексный)
Экзамен по модулю	5	Экзамен

Фонд оценочных средств позволяет оценить достижение обучающимися общих компетенций (ОК):

Общие компетенции (ОК):

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

ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности

ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

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

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Профессиональные компетенции (ПК):

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

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

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

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

ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.

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

В результате изучения профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности обучающиеся должны:

владеть навыками:

- 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.
- оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
- мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
- установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
- составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов.
- формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
- составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
- осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
- публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
- публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
- организации осуществления оплаты поставленного товара, 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.
- 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.
- 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.
- 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.

уметь:

- 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.
- применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;
- осуществлять выбор поставщиков;
- оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
- составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств;
- создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;
- обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать

- аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;
- работать в единой информационной системе.
 - применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;
 - составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;
 - обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;
 - описывать объект закупки;
 - разрабатывать закупочную документацию;
 - работать в единой информационной системе;
 - взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;
 - анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;
 - формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;
 - проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями).
 - классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;
 - разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;
 - осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;
 - осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;
 - подготавливать коммерческие предложения, запросы;
 - оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.
 - составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
 - осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
 - обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
 - осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота.
 - осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
 - осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
 - проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
 - осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
 - использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
 - применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
 - применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
 - управления полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
 - оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс,

электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;

- применять электронный документооборот;
- 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.
- 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).
- 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.
- грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе.
- 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.

знать:

- 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.
- 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.
- законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
- особенностей составления закупочной документации;
- методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.
- 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.
- правил оформления документации по внешнеторговому контракту;
- порядка документооборота в организации;
- основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.
- видов торговых структур;
- форм и видов торговли, составных элементов торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка;
- средств, методов, инноваций в отрасли;
- организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле;
- требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
- основных и дополнительных услуг оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли;
- требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность;
- правил торговли;
- количественных и качественных показателей оценки эффективности торговой деятельности.
- 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.
- 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;
- особенности социального и культурного контекста;
- правила оформления документов и построения устных сообщений.
- 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.

Личностные результаты реализации программы воспитания

Личностные результаты реализации рабочей программы воспитания (дескрипторы)	Код личностных результатов реализации рабочей программы воспитания
Сформированность гражданской позиции как активного и ответственного члена российского общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности	ЛР 2
Готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности	ЛР 9
Эстетическое отношение к миру, включая эстетику быта, научного и технического творчества, спорта, общественных отношений;	ЛР 10
Осознанный выбор будущей профессии и возможностей реализации собственных жизненных планов; отношение к профессиональной деятельности как возможности участия в решении личных, общественных, государственных, общенациональных проблем	ЛР 13
Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 16
Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, применять стандарты антикоррупционного поведения (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 17
Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. (в ред. Приказа Минпросвещения России от 17.12.2020 N 747)	ЛР 18
Необходимость самообразования и стремящийся к профессиональному развитию по выбранной специальности.	ЛР 19

Иметь базовую подготовленность к самостоятельной работе по своей специальности на уровне специалиста с профессиональным образованием	ЛР 20
Открытость к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий.	ЛР 21
Активно применять полученные знания на практике.	ЛР 22
Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.	ЛР 23
Проявлять доброжелательность к окружающим, деликатность, чувство такта и готовность оказать услугу каждому кто в ней нуждается.	ЛР 25

1.2. Планируемые результаты освоения компетенций

В результате освоения программы учебной дисциплины ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности учитываются планируемые результаты освоения общих (ОК) и профессиональных (ПК) компетенций:

Код компетенции	Формируемые компетенции	Умения, знания
ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	<p>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)</p> <p>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</p>
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<p>Умения: определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач; использовать современное программное обеспечение; использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</p> <p>Знания: номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации порядок их применения и программное обеспечение в</p>

		профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	<p>Умения: организовывать работу коллектива и команды взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</p> <p>Знания: психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности</p>
ОК 05	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	<p>Умения: грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе</p> <p>Знания: особенности социального и культурного контекста; правила оформления документов и построения устных сообщений.</p>
ОК 09	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	<p>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</p> <p>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</p>
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;</p>

		<p>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;</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>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>
ПК 1.2.	<p>Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта</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,</p> <p>схем электронного документооборота.</p>

ПК 1.3.	<p>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>законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров; особенностей составления закупочной документации; методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта.</p>
ПК 1.4.	<p>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</p>

		<p>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; 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.</p>
ПК 1.5	Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	<p>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</p>

		<p>претензионной работы; подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту.</p> <p>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.</p> <p>Знания: правил оформления документации по внешнеторговому контракту; порядка документооборота в организации; основ риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности.</p>
П.К 1.6	Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	<p>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.</p> <p>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,</p>

	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.
	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.

1.3. Показатели оценки результатов обучения

Содержание учебной дисциплины	Результаты обучения (ОК, ПК, ЛР)	Вид контроля	Наименование оценочного средства/форма контроля
3 семестр			
МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности			
Тема 1. Теоретические и методологические организации коммерческой деятельности	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6 ЛР 4-8,11,22	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Тема 2. Организация хозяйственных связей	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6 ЛР 4-8,11,22	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Темы 3. Виды коммерческих рисков	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6 ЛР 4-8,11,22	Текущий	Контрольная работа
Тема 4. Товар в коммерческой деятельности	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6 ЛР 4-8,11,22	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Тема 5 Нормативно-правовая база коммерческой деятельности	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6 ЛР 4-8,11,22	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Тема 1 - 5	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1 – 1.6	Промежуточный	Зачет с оценкой

Содержание учебной дисциплины	Результаты обучения (ОК, ПК, ЛР)	Вид контроля	Наименование оценочного средства/форма контроля
	ЛР 4-8,11,22		
3 семестр			
МДК 01.02 Организация торговли			
Раздел 1. Торговля как отрасль современной экономики			
Тема 1.1. Сущность торговли и её содержание в условиях креативной экономики	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Текущий	Защита докладов с презентацией
Тема 1.2. Субъекты и объекты торговли	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение задач
Тема 1.3 Организация труда в торговле	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Раздел 2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле			
Тема 2.1 Организация розничной торговли	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Тема 2.2 Основы технологии розничной торговле	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25		Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Темы 1.1.-2.2.	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Промежуточный	Контрольная работа
4 семестр			
Раздел 2. Организация и управление торгово-технологическими процессами в розничной торговле			
Тема 2.3 Организация и управление технологическими процессами в розничной торговле	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Раздел 3. Организация и управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле			
Тема 3.1 Особенности организации оптовой торговли	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Тема 3.2 Управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Раздел 4. Организация и управление торгово-технологическими процессами в электронной торговле			
Тема 4.1 Электронная торговля	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Тема 4.2 Интернет-магазин	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение

Содержание учебной дисциплины	Результаты обучения (ОК, ПК, ЛР)	Вид контроля	Наименование оценочного средства/форма контроля
			ситуационных задач
Раздел 5. Правила торговли и защита прав потребителей			
Тема 5.1 Правила продажи товаров	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Текущий	Защита докладов с презентацией Решение ситуационных задач
Тема 5.2 Защита прав потребителей	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Промежуточный	Зачет с оценкой Защита курсовой работы
4 семестр			
УП.02.01 Учебная практика	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Промежуточный	Зачет с оценкой (комплексный)
ПП.02.01 Производственная практика	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Промежуточный	Зачет с оценкой (комплексный)
Экзамен по модулю	ОК 01-02, ОК 04-05, ОК 09 ПК 1.1-1.6; ЛР 2, 9, 10, 13, 16-23, 25	Промежуточный	Экзамен

2. Задания для контроля и оценки результатов освоения умений и усвоения знаний

Задания для контроля и оценки результатов освоения практического опыта, умений и усвоения знаний по учебной практике и по производственной практике представлены в рабочих программах практик.

2.1. Задания для текущего контроля

МДК.01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 1. Теоретические и методологические основы организации коммерческой деятельности Практическое занятие № 1.

Задание № 1. Заслушивание докладов с презентацией на одну из предложенных тем

Цель: изучить основные теоретические и методологические основы ОКД, расширение и закрепление знаний по пройденной теме.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

1. Заслушивание докладов с презентациями по предложенным темам.

Темы докладов

- 1 Сущность, роль и содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
- 2 Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров.
- 3 Характеристика методов розничной продажи товаров, условия их применения и эффективность.
- 4 Организация оказания дополнительных услуг населению
- 5 Защита прав потребителей при продаже товаров населению.

Тема 2. Организация хозяйственных связей

Практическое занятие № 2.

Задание № 1. Разбор конкретных ситуаций по решению задачи «Сделать или купить».

Цель: научиться проводить анализ возможности предприятия производить или закупать комплектующие.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

1. Повтор лекционного материала по теме.
2. Разбор конкретных ситуаций.

Задача 1.

Директор аптеки «ЧЕЛПА» ведет переговоры с фирмой о поставке лекарственных препаратов. При этом она обратила внимание на:

- стоимость
- условия оплаты и доставки.

В результате переговоров заключен договор и в аптеку поступили лекарственные препараты группы анальгетиков и жаропонижающих, витамины, ферментные препараты (отечественного и импортного производства, как оригинальные, так и воспроизведенные - дженерики). Препараты поступили на условиях отсрочки платежа - 10 банковских дней. Подходил срок оплаты, а без движения оставались многие ферментные препараты - дженерики фирм-изготовителей Индии и Турции и отечественные анальгетики (несмотря на их невысокую стоимость).

Заместитель директора предложила провести социологический опрос населения, который показал, что значительную долю потребителей составляют лица со средними и высокими доходами (55%), покупающие эти препараты на условиях бесплатно и льготно (25%). Большая часть респондентов обращает внимание на страну-изготовителя (70%).

Какой критерий не был учтен директором при выборе поставщика?

Задача 2.

По договору поставки ОАО «Холод» поставляет магазину «Саяр» ежемесячно консервы в количестве 10 коробок. При приёмке по количеству, которую осуществили путём пересчета коробок (транспортную тару) и уведомили поставщика о принятии товара. Через неделю для пополнения ассортимента вскрыли коробки и обнаружили, что в 3-х коробках не хватает по 2 банки консервов. Магазин предъявил требования к поставщику о восполнении недостачи. Поясните действия поставщика.

Задача 3.

Между молочным комбинатом и автотранспортным предприятием заключен договор перевозки грузов. Молочный комбинат отправил автотранспортному предприятию заявку на подачу транспортного средства. В указанный срок транспорт не был подан. По этой причине молочный комбинат предъявил перевозчику претензию. Перевозчик пояснил, что не будет нести ответственность, и объяснил это тем, что транспорт не был подан вовремя по причине снежных заносов на дорогах, из-за которых было перекрыто движение на дорогах. Кто прав в данной ситуации?

Задание № 3. Проверка задач по расчету оптимальных поставок.

Цель: определить параметры оптимальных поставок.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

1. Проверка решения задач

Задача 4. Новое предприятие, выпускающее продукцию небольшой номенклатуры, имеющую большой спрос, работает на внутреннем рынке всего 3 года. Годовой объем сбыта составляет 20

млрд. руб. в год. На экспорт продукция не поставляется. Каждый год объем сбыта продукции увеличивается на 70-80%. Отдел сбыта предприятия состоит из небольшой группы соратников (в количестве 6 человек) под руководством самого предпринимателя. Отношения внутри отдела сбыта являются неформальными и основаны на взаимном согласовании. Координация деятельности осуществляется посредством стандартизации квалификаций. Нет никакой необходимости в контроле. Поскольку отсутствует стандартизация процессов, незначительна и административная надстройка, поэтому начальник отдела сбыта не имеет заместителей. Такая структура отдела сбыта может быть характерна для молодых, развивающихся предприятий. Сможет ли организационная структура и численность персонала отдела сбыта оставаться без изменения при увеличении объема сбыта до 100млрд. руб. в год? Подготовьте обоснование своих выводов. Если вы считаете, что рост объема сбыта продукции до 100 млрд. руб. в год потребует реорганизовать отдел сбыта предприятия, то попытайтесь сформировать новую организационную структуру этого отдела. Укажите подразделения в составе отдела сбыта, назовите их функции.

Задача 5. Для производства титанового проката металлургическому предприятию необходимо закупить в следующем году 3800 т сырья. Подразделение по логистике рассчитало, что при закупке сырья партиями по 280 т затраты на размещение и выполнение заказа, а также издержки на хранение запасов будут минимальны.

Определить:

- 1) количество поставок в год;
- 2) оптимальную периодичность поставки сырья.

Практическое занятие № 3.

Задание № 1. Заслушивание докладов с презентацией на одну из предложенных тем

Цель: изучить особенности оптовой и розничной торговли, принципы организации биржевой торговли, расширение и закрепление знаний по пройденной теме.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

1. Заслушивание докладов с презентациями по предложенным темам.

Темы докладов

1. Организация хозяйственных связей при оптовой продаже товаров.
2. Формы и методы оптовой продажи товаров и условия их применения.
3. Оптовые торговые услуги и их роль в оптовой деятельности.
4. Способы снижения коммерческих рисков.
5. Виды, значение и роль бирж в современной коммерческой деятельности.

Тема 3. Виды коммерческих рисков

Практическое занятие № 4.

Цель: рассмотреть виды коммерческих рисков и определить степень влияния внешних и внутренних факторов на ОКД.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

Цель: определить уровень работы компании с экспедиторскими организациями; проанализировать перечень операций, которые компания поручает выполнить экспедитору.

1. Студенты делятся на группы по 3-4 человека.
2. Рассматривают ситуацию и выполняют задание.
3. Ведущий от группы докладывает полученные результаты всей аудитории.
4. Обсуждение полученных ответов, оценивание.

Задача 6. Компания «Инмек» является импортером товаров в Россию из стран Юго-Восточной Азии. В частности, основными статьями импорта являются мебель и крахмал. Закупаемый оптом

товар поступает на собственные склады компании, хранится, а затем продается розничным компаниям.

Организуя доставку товаров, компания не может обойтись без посредников - транспортно-экспедиторских компаний. Партнеры компании – это экспедиторы, которые являются юридическими лицами, не владеющими транспортными средствами, а, следовательно, не участвующими в самом процессе транспортировки. Экспедиторы действуют на основании договоров, заключаемых с заказчиками их услуг.

На основании договоров и по поручению компании экспедиторские предприятия осуществляют организационно – посредническую деятельность при транспортировке грузов компании «Инмек» как внутри РФ, так и за рубежом. По поручению компании экспедиторы рассчитывают издержки по доставке товаров и обеспечивают следующие операции:

- оформление заявок на грузовые перевозки;
- приемка грузов от отправителей;
- контроль за количеством и качеством отгружаемого товара;
- страхование груза;
- выполнение таможенных формальностей;
- организация и контроль за доставкой товаров;
- сдача товара перевозчику и контроль за соблюдением сроков транспортировки; организация охраны (по необходимости, с учетом ценности груза и маршрута доставки);
- получение товара по его прибытию в Россию;
- контроль за количеством и качеством поступающего товара и его отгрузка из порта;
- контроль за движением товара от отправителя к получателю.

Качество экспедиторских услуг оценивается не только по их стоимости, но и по фактическому объему выполняемых работ и по четкости и точности их выполнения (своевременность оформления необходимой документации, обеспечение сохранной доставки точно в сроки, обусловленные с контракте, информирование заказчика о движении товара и т.д.).

Компания осознает, что организация экспедиторского обслуживания грузов является важной составной частью всей работы компании по организации и осуществлению доставки товаров (то есть своей логистической деятельности).

Вопросы для обсуждения:

1. Оцените общий уровень работы компании с экспедиторскими организациями.
2. Проанализируйте тот перечень операций, которые компания поручает выполнить экспедитору. Считаете ли вы, что их надо дополнить или сократить?
3. Исходя из общих методов работы компании по организации доставки товаров, каковы должны быть в ней функции логистика?

Задание № 2. Разбор конкретных ситуаций по выбору вида транспортного средства

Цель: отработка навыков выбора вида транспортного средства для доставки комплектующих с завода.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

1. Повтор лекционного материала по теме.
2. Разбор конкретной ситуации

Задача 7.

В одном из районов города Саратова фирма «Успех» решила установить кабельное телевидение. Стоимость комплекса аппаратуры, 20 который полностью изнашивается в течение 5 лет эксплуатации, составляет 1 млн. руб. Этот комплекс может обеспечивать передачами 5 тыс. квартир. Для обслуживания комплекса требуются 5 человек, которые согласны получать по 10 тыс. руб. в месяц. Прокат оборудования и все другие текущие расходы, необходимые для

функционирования комплекса составляют 20 тыс. руб. в месяц. Фирма «Успех» при всех этих условиях будет уплачивать фиксированные налоги в сумме 500 тыс. руб. в год плюс налог на прибыль. При какой абонентской плате (при условии полной загрузки комплекса) фирме «Успех» будет экономически выгодно вкладывать деньги в кабельное телевидение, если первоклассный банк выплачивает 20 % годовых по депозитному вкладу сроком на 5 лет?

Тема 2.2. Товар в коммерческой деятельности

Задание №1. Проверка конспекта на тему «Жизненный цикл товара»

Цель: определения фаз жизненного цикла товара.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

1. Повтор лекционного материала по теме.
2. Проверка конспекта.

МДК 01.02 ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ

РАЗДЕЛ 1. ТОРГОВЛЯ КАК ОТРАСЛЬ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Тема 1.2. Сущность торговли и её содержание в условиях креативной экономики

Практическое занятие № 1.

Задание № 1. Решение ситуационных задач по теме: «Органы контроля в торговле»

Цель: Изучить органов контроля в торговле

ХОД ЗАНЯТИЯ:

1. Повторить лекционный материал.
2. Решить задачи.

Задача 1. В адрес магазина поступил контейнер за пломбами изготовителя. При осмотре контейнера установлено, что оттиски пломб не соответствуют товаросопроводительным документам. Опишите действия материально-ответственных лиц при приемке товара?

Задача 2. При выгрузке товара из контейнера от органов транспорта установлено, что несколько ящиков имеют механические повреждения, содержимое в них частично отсутствует. Опишите действия материально-ответственных лиц при приемке товара?

Задача 3. По истечении установленных сроков приемки по качеству были обнаружены скрытые производственные дефекты трикотажных изделий (малозаметная штопка). Может ли продавец в этом случае предъявить претензии предприятию-изготовителю?

Задача 4. В адрес магазина поступил контейнер с обувью. В контейнере 50 транспортных коробок обуви по 10 пар в каждой. При приемке обнаружилось, что 5-ая коробка подмочена. Действия персонала при приемке товара?

Задача 5. В адрес магазина поступил контейнер с одеждой по железной дороге. При осмотре контейнера на станции железной дороги обнаружено расхождение в количестве мест товара. Действия получателя при приемке товара?

Задача 6. При проверке оригинала лицензии на импорт (экспорт) товара должностным лицом таможи оригинала лицензии выявлено неправильное заполнение графы лицензии. Какие действия должен предпринять сотрудник таможи оригинала для исправления ситуации?

Задача 7. При сверке граф декларации на товары и лицензии на импорт (экспорт) товара должностное лицо таможенного поста выявил их несоответствие, а именно: юридический адрес лицензиата в декларации на товары и в лицензии не совпадают. Какие действия должен предпринять сотрудник таможенного поста для исправления ситуации.

3. Подготовить доклад на одну из предложенных тем:

- 1) История развития торговли как науки.
- 2) Перспективы развития торговли в условиях креативной экономики.
- 3) Влияние современных технологий на торговлю как процесс.

Практическое занятие 2. Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины. Определения. Идентификация видов и типов организаций торговли в соответствии с ГОСТ «Торговля. Термины. Определения»

Задание № 1. Используя ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения дать определение терминам:

Коммерция
 Бизнес
 Предпринимательская деятельность
 Торговля
 Торговля оптовая
 Торговля розничная
 Торговля развозная
 Торговля разносная
 Торговля посылочная
 Комиссионная торговля
 Коммерческая деятельность в торговле
 Товар
 Товары народного потребления
 Товары производственного назначения
 Класс товаров
 Группа товаров
 Вид товаров
 Разновидность товаров
 Ассортимент товаров
 Торговый ассортимент товаров
 Промышленный ассортимент товаров
 Простой ассортимент товаров
 Сложный ассортимент товаров
 Укрупнённый ассортимент товаров
 Развернутый ассортимент товаров

Задание 2. Посетить магазины, предложенные преподавателем. Определить виды и типы розничных торговых предприятий, их соответствие требованиям ГОСТ. Р. 51304–2009. Услуги торговли. Классификация предприятий. Данные оформить в виде таблицы. Сделать выводы.

Название магазина	Вид розничного торгового предприятия	Тип розничного торгового предприятия	Перечень услуг	Предложения по дополнительным услугам

Практическое занятие 3. Формирование карточки торгового предприятия

Задание 1. Изучив учредительные документы торговой организации сформируйте карточку торгового предприятия в форме таблицы. Определите какие данные должны быть в ней указаны

Юридическое название организации	
ИНН	
ОГРН	
КПП	
Юридический адрес	
.....	
.....	
.....	

.....	
.....	

Тема 1.3 Организация труда в торговле

Практическое занятие 4. Оформление трудового договора. Знакомство и работа с должностными инструкциями.

Задание № 1. Составить трудовой договор и должностную инструкцию для должности продавец-кассира

Цель: научить студента применять теоретические знания на практике, закрепить теоретические знания.

ХОД ЗАНЯТИЯ: Используя положения ТК РФ и Профессионального стандарта 06.029 «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем» разработать:

- макет трудового договора для продавца-кассира;
- макет должностной инструкции продавца-кассира.

Практическое занятие 5. Знакомство с профессиональным стандартом.

Задание № 1. Составить таблицу функциональных обязанностей сотрудников на торговом предприятии.

Цель: научить студента применять теоретические знания на практике, закрепить теоретические знания.

ХОД ЗАНЯТИЯ: Используя положения ТК РФ и Профессионального стандарта 06.029 «Менеджер по продажам информационно-коммуникационных систем» составить таблицу основных функциональных обязанностей сотрудников торгового предприятия.

РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Тема. 2.1 Организация розничной торговли

Практическое занятие № 6. Анализ эффективности размещения торгового объекта на территории района/города. Решение задач

Цель: размещения торгового объекта на территории района/города.

ХОД ЗАНЯТИЯ: заслушать доклад с презентациями

Задание № 1. Заслушивание доклада с презентацией по одной из выбранной темы

Темы докладов:

1. Принципы размещения торговых объектов на территории города.
2. Анализ размещения торговых объектов на территории г. Челябинска
3. Оценка эффективности размещения торговых объектов на территории района
4. Проблемы и перспективы развития вопросов размещения торговых объектов на территории района/города.

Задание № 2. Решите следующие задачи

Задача 1

Определите коэффициенты специализации, если общее количество магазинов – 80, с торговой площадью 12400 м^2 , из них специализированных – 12, с торговой площадью – 5600 м^2 .

Задача 2

Определите коэффициент специализации на основе следующих данных: общее количество магазинов 120, с торговой площадью 15800 кв. м , из них специализированных – 25, с торговой площадью - 7400 кв. м .

Задача 3:

Определите коэффициент специализации торговой сети населённого пункта на основе следующих данных:

№	Наименование показателей	Количество
---	--------------------------	------------

п/п		Всего	В том числе специализированных
1	Количество магазинов (шт)	12	4
2	Торговая площадь (м ²)	1200	400
3	Среднемесячный товарооборот (тыс. руб)	1800	600

Практическое занятие № 7. Построение планера магазина. Использование инструментов мерчандайзинга при планировании торговых залов. Расчёт эффективности использования торговых помещений.

Задание № 1. Решение ситуационных задач.

Цель: изучить устройство и планировка магазина

ХОД ЗАНЯТИЯ:

1. Повторите лекционный материал.
2. Решите задачи.

Задача 1. Разработайте схему торгово-технологического процесса в магазинах «Аникс». Обоснуйте преимущества организации торгово-технологического процесса и сделать соответствующие выводы.

Торговый двор "Аникс" — крупнейшая сеть розничных магазинов Бийска. Первый магазин открылся в 1996 году в Бийске. Успешный опыт торговли обеспечил стремительное развитие сети, и в настоящее время она состоит из 54 магазинов форматов "у дома", "магазин-склад" и "супермаркет". Генеральный директор "Аникс" за инновационные подходы к организации бизнес-процессов Юрий Никитин признан «Купцом года 2012».

Торговля является высокотехнологичной сферой, требующей высшей степени автоматизации, качества программного продукта и эффективных управленческих решений. Поэтому одним из важнейших этапов становления торгового бизнеса в Торговом доме "Аникс" является создание распределительного центра. Это позволяет своевременно, качественно и с наименьшими издержками доставлять товар до потребителя. Сейчас накоплен определенный позитивный опыт по товароснабжению магазинов, и, по мнению экспертов, одним из достоинств сети считается именно четко организованная логистика поставок. Организован единый информационный поток, без которого немислим современный торговый бизнес. В частности, магазины сети получают электронную фактуру до поступления товара. Товар в свою очередь сразу после доставки в магазин через 15 минут оказывается на полках в торговом зале. Качество взаимодействия настолько высоко, что нет необходимости в повторной сверке товара в магазине. Уровень логистики поставок в сети "Аникс" сейчас сравним с крупнейшими европейскими сетями, опыт которых (прежде всего Германии) и был эффективно применен на Алтае.

Задача 2

Определите показатели эффективности использования площади магазина «Товары повседневного спроса». Торговая площадь магазина составляет 150м², установочная площадь – 30 %, коэффициент демонстрационной площади – 0,72. Сделайте выводы.

Практическое занятие 8. Техничко-экономические показатели работы магазинов. Эффективность размещения торгового оборудования. Решение задач.

Задание № 1. Решение ситуационных задач.

Цель: изучить устройство и планировка магазина

ХОД ЗАНЯТИЯ:

3. Повторите лекционный материал.
4. Решите задачи.

Задача 1: Торговое предприятие планирует увеличить сумму прибыли и снизить затраты. Плановые показатели на три года представлены в таблице

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год
------------	---------	---------	---------

Прибыль, тыс. руб.	540	580	650
Уровень издержек обращения, %	12,8	12,4	11,8

Определите товарооборот и точку безубыточности по годам, если предусматривается сохранение среднего уровня валового дохода в размере 32 %. Доля постоянных издержек обращения предусматривается 25 % и переменных – 75%.

Задача 2: Торговое предприятие планирует увеличить сумму прибыли и снизить затраты. Плановые показатели на три года представлены в таблице

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год
Прибыль, тыс. руб.	400	460	550
Уровень издержек обращения, %	8,8	7,4	6,8

Определите товарооборот и точку безубыточности по годам, если предусматривается сохранение среднего уровня валового дохода в размере 45 %. Доля постоянных издержек обращения предусматривается 25 % и переменных – 75%.

Задача 3:

Магазин реализовал за месяц товаров на сумму 89799 руб., выполнив план на 102 %. Какой план был у магазина на этот месяц?

Задача 4

До уценки ваза стоила 176 руб. 50 коп., после уценки - 99 руб. Сколько составляет процент уценки?

Задача 5

Вычислить выполнение нормы в процентах, если за 23 рабочих дня при 10-часовом рабочем дне продавец сдал выручку 512695 руб., норма выручки 2000 руб. в час.

Тема 2.2 Основы технологии розничной торговле

Практическое занятие 9. Учёт и документальное оформление оборота тары

Задание № 1.

Цель: Закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков по оформлению документов поступления тары

ХОД ЗАНЯТИЯ: Повторив соответствующий лекционный материал оформите документы о оприходовании товара и оборотной тары:

Торг – 5,

Торг – 6,

Торг – 7.

Для выполнения задания используйте унифицированные бланки, для чего используйте известные вам справочно-поисковые системы «Гарант», «Консультант+».

Задание № 2. Решение ситуационных задач

Цель: Закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков по оформлению документов поступления товаров на склад.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

1. Повторите лекционный материал.

2. Решите задачи.

Задача № 1.

В столовой №1 со склада в буфет следующий товар: виноград – 5 кг.; апельсины – 30 кг.; печенье – 10 кг.; шоколад «Алёнка» - 20 шт.; минеральная вода «Зеленоградская» - 20 бутылок по

0,5 л. Оформить бланк «Накладная» на получение товара. Недостающие данные возьмите произвольно.

Задача № 2.

На склад школьной столовой с бакалейной базы поступили следующие продукты: макароны по цене 40 рублей в количестве 40 кг; крупа гречневая по цене 100 рублей в количестве 50 кг; сахар песок по цене 36 рублей в количестве 100 кг; пшено по цене 42 рубля в количестве 30 кг. Оформите накладную на получение товара датой текущего дня. Недостающие данные возьмите произвольно.

Задача № 3.

При приёмке овощей с плодоовощной базы №1 на склад цеха питания №39 завода «ЛЗОС» выявлена недостача картофеля. В накладной №15 от 02.10.2013г. указано, что картофель поставлен в количестве 500 кг по цене 20 руб. за килограмм. Фактически было привезено 450 кг. Оформите односторонний акт о выявленной недостаче.

Задача № 4.

В кафе «Фламинго» для проведения банкета на центральном продуктовом рынке были закуплены следующие овощи и фрукты: яблоки – 15 кг., груши – 70 кг., сливы – 2 кг., капуста – 5 кг., картофель – 100 кг., зелень укропа – 5 пучков. Оформите бланк «Закупочный акт». Недостающие данные возьмите произвольно.

Практическое занятие 10. Составление схем завоза товаров и маршрутных карт

Цель: Закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков по оформлению документов поступления товаров в магазин.

ХОД ЗАНЯТИЯ: Повторив соответствующий лекционный материал

Задание 1. Заполните таблицу «Формы товароснабжения и схемы завоза продовольственных товаров в розничную торговую сеть»

№ п/п	Наименование товарной группы	Формы товароснабжения	Схема завоза (Описание)
1	Кондитерские товары в ассортименте		
2	Сахар		
3	Безалкогольные напитки		
4	Консервы мясные в ассортименте		
5	Консервы овощные в ассортименте		
6	Молоко и молочные продукты		
7	Крупы		
8	Макаронные изделия		
9	Колбасные изделия		
10	Хлеб и хлебобулочные изделия		

Практическое занятие 11. Составление и документальное оформление графиков и заказов завоза товаров в магазин

Цель: Закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков по оформлению документов поступления тары

ХОД ЗАНЯТИЯ: Повторив соответствующий лекционный материал

Задание 1. Заполнить по образцу заказ на завоз продуктов.

Договор № 98 от 12 мая текущего года

Продавец ООО «Парус» г. Воронеж, директор Маньков Д.Ю., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон:

г. Воронеж, ул. Рабочая, д. 14

т/ф 21-31-65, e-mail: parus@mail.ru

р/с 40702810407000101894 к/с 30101810100000000633, БИК 041403633 ИНН 3123062066

Покупатель ООО «Тинко» г. Белгород, директор Петрова Н. И., учредительный документ организации – Устав.

Реквизиты сторон:

г Белгород ул. Почтовая, 27 т/ф 21-32-81, e-mail: TINKO@mail.ru

р/с 40702810900130000020 к/с 30101810700000000711 ИНН 3127007161 БИК 041424711

Товар – косметические товары, в том числе:

- Шампунь для волос – 100 шт., цена за ед. – 320 руб.
- Лак для волос – 100 шт., цена за единицу – 650 руб.
- Мусс для укладки волос – 100 шт., цена за ед. 450 руб.
- Бальзам для волос – 100 шт., цена за ед. 340 руб.

Срок действия договора – 1 год, период поставки по декадам. Оплата товара – 100% предоплата

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно.

Типовую форму договора поставки и спецификацию обучающийся находит, используя ресурсы сети Интернет (рекомендуется использовать информационно-справочные системы КонсультантПлюс и Гарант)

Исходные данные для заполнения Акта «Об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей»

В соответствии с заключенным договором поставки № 98 от 12 мая текущего года ООО «Парус» г. Воронежа 14 июня текущего года отправил косметические товары в адрес ООО «Тинко» г. Белгорода.

Товар прибыл в ООО «Тинко» 14 июня в 12.00 в исправном автомобиле с неповрежденными пломбами поставщика и, выдан получателю 14 июня без проверки количества груза в 12.30 ч.

В процессе приемки товаров в ООО «Тинко» 14 июня в 13.00 работниками магазина установлено, что фактическое количество поступивших мест (ящиков) не соответствует количеству, указанному в транспортной накладной и в счете-фактуре поставщика. Поступившая с товаром тара была в исправном состоянии, маркировка нанесена отправителем. При сплошной проверке количества товаров была обнаружена недостача 10 муссов для укладки волос, о чем работники магазина составили акт и в 14.00 приостановили приемку. Мусс для укладки волос разместили отдельно от других товаров и обеспечили его сохранность.

В тот же день, 14 июня, ООО «Тинко» была направлена телеграмма № 78 поставщику с уведомлением об установленной недостаче и с просьбой направить представителя для участия в окончательной приемке товара.

Руководство магазина организовало приемку товаров в соответствии с действующим порядком и оформило ее необходимыми документами. Оформите двусторонний Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей, используя исходные данные:

- товарно-транспортная накладная серия № 411386 от 14 июня
- автомобиль марки Газель, государственный номер Е 013 КХ.
- пломба отправителя с оттиском «431».
- упаковка – ящики картонные
- товар – Косметические товары
- счет-фактура № 736 от 14 июня

Количество и цена товара по документам поставщика:

- Шампунь для волос -5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего — 100 шт., цена за ед. – 320 руб.
- Лак для волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике Всего — 100 шт., цена за единицу– 650 руб.
- Мусс для укладки волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике, всего 100 шт., цена за ед. 450 руб.
- Бальзам для волос — 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике Всего — 100 шт., цена за ед. 340 руб.

Данные о результатах окончательной приемки

В результате окончательной приемки поступившего товара 17 июня комиссией в составе председателя Петрова Н. И. – директора ООО «Тинко», зав. складом Макаровой Т.В. ООО

«Тинко», экономистом Савиной М.М. установлено следующее его количество:

- Шампунь для волос -5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.;
- Лак для волос – 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.;
- Мусс для укладки волос – 5 ящиков по 18 шт в каждом ящике, всего – 90 шт.
- Бальзам для волос – 5 ящиков по 20 шт. в каждом ящике. Всего – 100 шт.

Недостача мусса для укладки волос произошла по вине отправителя, причина образования – недовложение товара. Комиссия дала заключение о допоставке товара и предъявление претензии поставщику.

В окончательной приемке принимал участие представитель поставщика – менеджер по продажам ООО «Парус» Уваров А.Н., которому было выдано удостоверение № 31/2 от 17 июня.

Отдельные недостающие данные обучающийся заполняет самостоятельно. В произвольной форме составить претензию поставщику.

Форма Акта «Об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей» доступна на сайте информационно-справочной системы КонсультантПлюс.

Практическое занятие 13. Оприходование поступивших товаров: ведение товарной базы

Цель: Закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков по оформлению поступления товаров в магазин.

ХОД ЗАНЯТИЯ: повторив соответствующий лекционный материал выполните следующее задание:

1. Создайте товарные карточки на каждую товарную позицию.
2. Добавить принятые косметические товары в базу данных ООО «Тинко» для цели их дальнейшей розничной продажи с использованием функций и возможностей торгово-технологического оборудования. При этом внести следующие данные: наименование и другие отличительные признаки (например, бренд, объем, состав и т.д.), код товара, штрих-код, артикул, количество принятого товара, цену. (образцы получить у преподавателя).

Практическое занятие 14. Порядок определение режимов и сроков хранения на основе СанПиН

Цель: Закрепление теоретических знаний и приобретение практических навыков по определению режимов хранения товаров в магазине.

ХОД ЗАНЯТИЯ: повторив соответствующий лекционный материал выполните следующее задание:

Задание 1. Установите режимы и сроки хранения, указанные в маркировке и нормативных документах для следующих товаров:

- молоко пастеризованное 6%;
- карамель "Барбарис" весовая;

- майонез "Ряба" в полимерной упаковке;
- чай черный байховый в жестяной банке;
- ирис "Золотой ключик" весовой;
- макаронные изделия "Перья";
- лавровый лист фасованный;
- пиво пастеризованное "Балтика" в жестяной упаковке;
- швейные изделия и головные уборы;
- меховые изделия;
- косметические товары.

Задание 2. Определите требования, предъявляемые к реализации данных товаров в магазине в соответствии с требованиями СП 2.3.6.1066-01 "Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов ":

- сырых продуктов;
- безалкогольных напитков;
- плодоовощной продукции.

Сделайте выводы. Результаты работы запишите в тетради.

Задание 3. Решите ситуационные задачи

Ситуация 1.

Определите соблюдение санитарно-эпидемиологических требований к приему и хранению, а также отпуску хлеба и хлебобулочных изделий согласно ГОСТ, ГОСТ Р, СП 2.3.6.1066-01. Укажите текущие и профилактические мероприятия для оборудования по размещению хлеба. Результаты работы запишите в тетради.

На торговом предприятии самообслуживания поступивший хлеб размещался на стеллажах на расстоянии 40 см. от пола, реализация осуществлялась без упаковки. Для отбора и определения свежести хлеба использовали полиэтиленовые пакеты.

Ситуация 2.

Определите соблюдение требований к приему, хранению, отпуску мяса и мясных изделий согласно СП 2.3.6.1066-01. Результаты работы запишите в тетради.

На торговое предприятие поступило мясо охлажденное с ветеринарным свидетельством, но без наличия ветеринарного клейма. Мясо было размещено на хранение на полу на подтоварниках. Продажа сырого мяса и мясных полуфабрикатов осуществлялась в отделе совместно с готовыми мясными продуктами.

Практическое занятие 15. Порядок выкладки товаров в торговом зале магазина с использованием инструментов мерчандайзинга

Цель: изучить порядок выкладки товаров в торговом зале магазина с использованием инструментов мерчандайзинга

Задание № 1. Заслушивание доклада с презентацией по одной из выбранной темы

ХОД ЗАНЯТИЯ: заслушивание докладов.

Тема доклада:

1. Инструменты представления товара в мерчандайзинге
2. Приёмы представления товара в мерчандайзинге.
3. Основные типы выкладки товаров в мерчандайзинге и их краткая характеристика.
4. Выкладка товаров по цветам. Выкладка «навалом».
5. Объёмное представление товаров в магазине.
6. Цветовое представление (эффект яркого пятна)
7. Фронтальное представление товаров.
8. Стилевое представление товаров.
9. Представление товаров в точке фокуса

10. Внутримагазинные витрины с образцами товаров.
11. Декоративная выкладка товаров.
12. Особенности выкладки товаров в магазине посуды.
13. Выкладка товаров детского питания в магазине самообслуживания. Выкладка товаров в отделе медиапродукции (флеш-карты, наушники и др.).
14. Особенности выкладки автозапчастей.
15. Выкладка товаров в магазине по продаже автомасел, автофильтров
16. Принципы и закономерности правильной выкладки обоев на выставочных стендах.
17. Особенности размещения сезонных товаров к новому году (ёлочные игрушки, новогодние сувениры и др.), к 14 февраля (сувенирные сердечки и др.), к 8 марту (товары с надписью «С 8 Марта!») и к др. праздникам.
18. Особенности выкладки хлебобулочных изделий в магазинах самообслуживания.

Задание № 2. Решение кейса

Кейс «Мерчандайзинг в магазинах ММ»

Марка ММ является одним из ведущих игроков на рынке высококачественной одежды. Её отличает чувство моды и рациональный подход к развитию и продвижению. ММ моно бренд который в каждом сезоне развивает новые тенденции и образы.

Продукция бренда представлена в магазинах четырех крупнейших магазинах страны. Единый стиль во всех магазинах ММ позволяет поддерживать политика франчайзинга. Используемые приёмы мерчандайзинга в магазинах ММ – оформление торгового зала для поддержки имиджа марки, продвижения и продажи товаров.

По оформлению торговых залов магазинов ММ преследуются следующие цели:

- Показать последнюю коллекцию,
- Дать представление о том, как дизайнер задумал коллекцию,
- Представить сезонный товар,
- Продвинуть определённые позиции,
- Сориентировать продавца, каким образом и в каких сочетаниях предлагать вещи.

Дальнейшая задача заключается в том, чтобы при оформлении магазинов донести до покупателя видение дизайнеров марки, используя руководство по мерчандайзингу.

Возможности визуальной презентации товаров во многом зависят от торгового оборудования.

Корнером (единица торгового оборудования) в магазинах ММ может быть полка, перекладина для развешивания вещей, решётка с перекладинами, комбинированный вариант (полки с перекладинами).

Принципы размещения одежды и аксессуаров в торговом зале магазина ММ:

- Считается, что большинство посетителей при входе поворачивают направо и движутся по торговому залу против часовой стрелки.
- Движение покупателей направляется изменениям цвета и стиля от корнера к корнеру.
- Слева от входа располагается касса.
- Перед кассой располагается полка с аксессуарами, что увеличивает продажи.
- Витрины под стеклом под аксессуары находятся недалеко от кассы.

Представление товара на корнере для бренда ММ основано на приёмах:

- Товар, представленный на корнере, объединен по цвету, фактуре и стилю. Покупателей, в первую очередь, привлекает цвет, затем ткань, и в последнюю очередь модель.
- На корнере изделия всегда подбираются по размерам.
- Вешалки располагаются, так чтобы одежду было легко снимать при движении по залу против часовой стрелки.

Одежда на корнере располагается по определённому порядку. На каждом корнере представлены 2-3 единицы товара, развешанные по размеру. Для представления на корнере всегда

выбирают наиболее ходовые и близкие размеры. На корнере обычно представляют альтернативные варианты - другая модель из той же ткани, отличающаяся по фасону.

Трикотажные изделия на полках располагают по 2 экземпляра в стопке, при этом прокладывая их бумагой, чтобы они выглядели привлекательно. Аксессуары также располагают на полке.

Обувь представлена на полу под развешанной одеждой: фронтально при фронтальной развеске, в профиль – при боковом расположении одежды. Обувь располагают на полках.

В торговом зале размещают 2-3 манекена для наиболее интересных моделей одежды. Для продвижения определённой позиции её представляют чаще, и таким образом усиливают (напр., одни и те же брюки на корнере неоднократно сочетают с различными трикотажными изделиями).

Витрины выдерживаются в едином стиле, представляя коллекцию единого ценового уровня. Витринное оборудование меняется к каждому сезону (т.к. необходимо оборудование для специальных предложений, напр., новогодние распродажи).

Каждая коллекция бренда отличается своей концепцией, поэтому при оформлении витрин существует много ограничений. Для одних сезонов манекены представляют в динамике, для других – они выглядят статично. В зависимости от сезона на витрине представляют наиболее интересные и привлекающие внимание модели, показывающие новые тенденции, образы и продвигающие стиль марки. Изделия на манекенах витрины обязательно должны быть представлены в торговом зале с целью дополнительного привлечения внимания посетителей.

Для оформления витрин и в торговом зале используют рекламные материалы (имиджи, постеры и большие плакаты).

Вопросы и задания:

1. Перечислите приёмы визуальной презентации, которые используют в магазинах ММ.
2. С какой целью представление товара на корнере для бренда ММ разработано по определённым правилам?
3. Какие приёмы мерчандайзинга используют в магазинах ММ для продвижения определённой товарной категории?

РАЗДЕЛ 3. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ

Тема 3.1 Особенности организации оптовой торговли

Практическое занятие № 16. Договорные отношения в оптовой торговле: оформление, специфика исполнения

Задание № 1. Заслушивание доклада с презентацией по одной из выбранной темы

Цель: изучить оптовую торговлю в современных рыночных отношениях

ХОД ЗАНЯТИЯ: заслушивание докладов.

Тема доклада:

1. Оптовая торговля, ее задачи и роль.
2. Роль оптовой торговли в экономике.
3. Необходимость и функции оптовой торговли
4. Планирование оптового товарооборота.
5. Виды и формы оптового товарооборота.
6. Особенности и стадии планирования оптового товарооборота
7. Расчёт оптового товарооборота.
8. Расчёт товарооборота по кварталам, формам, товарным группам.
9. Расчёт товарных запасов, поступления товаров.

Практическое занятие 17. Документальное оформление торговых-технологических операции в оптовой торговле.

Цель: ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки, получение навыков их оформления.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

1. Повторить лекционный материал.
2. Выполнить задания.

Задание 1. После изучения ГК РФ заполните таблицу по следующей форме:

Наименование договора	Заключение договора	Субъект договора	Объект договора	Условия договора	Права субъекта	Обязанности субъекта	Форма договора
Договор поставки							
Договор продажи							
Договор аренды							
Договор консигнации							

Задание 2. Составление и оформление договоров

1. Используя следующие данные, оформите оферту.

ООО «Атлант» необходимо приобрести партию бумаги ксероксной «Снегурочка» в количестве 10000 пачек по цене 110 руб. (в т.ч. НДС 18%) за одну пачку в срок до 01 мая текущего года. В качестве поставщика было выбрано АО «Пирамида». Директор АО «Пирамида» А.С.Бугров, ООО «Атлант» Д.Н. Кочкин Оба предприятия действуют на основании Устава

2. Оформите договор купли-продажи по следующим данным:

АО «Пирамида» реализует ООО «Атлант» партию бумаги ксероксной «Снегурочка» в количестве 10000 пачек. Цена одной пачки составляет 110 руб. в т.ч. НДС 18%.

Расчет осуществляется следующим образом: 40% в виде авансового платежа, а остальное не позднее семи дней после поставки продукции.

Форма оплаты – платежное поручение.

Директор АО «Пирамида» А.С.Бугров, ООО «Атлант» Д.Н. Кочкин Оба предприятия действуют на основании Устава.

В разделе 4 «Ответственность сторон» укажите пункт следующего характера: «В случае нарушения покупателем срока платежа будет начисляться пени в размере 2% за каждый день просрочки».

Юридический адрес: АО «Пирамида»: г. Самара, ул. Черемушкинская 17/1, ИНН 1598415, р/с № 1234567890000000126 в «ИнкомБанке» г.Самара.

Юридический адрес: ООО «Атлант»: г. Самара ул. Союзная 25, ИНН 169847511, р/с 21365478900000000158 в «Триумф - Банке» г. Самара.

3. Составьте гарантийное письмо № 589 от (текущая дата) по следующим данным:

ООО «Миг» гарантирует ЗАО «Восторг» отгрузку аккумуляторных батарей на сумму 324000 (Триста двадцать четыре тысячи) рублей 00 копеек в течение 2-х недель с момента поступления денежных средств на расчетный счет.

Адрес ООО «Миг»: г. Москва ул. Садовая 36, тел. 237-87-87. Директор ООО «Миг» М.К.Максимов

Тема 3.2. Управление торгово-технологическими процессами в оптовой торговле

Практическое занятие № 18. Технологии складских операций и организация товародвижения в торговле

Цель: изучить складское хозяйство оптовой торговли.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

Повторить лекционный материал.

Выполнить задание.

Задание № 1. Решите следующие задачи:

Задача 1.

Определите общую площадь склада, используя способ нагрузки на 1 м² площади пола, если известно, что величина установленного запаса соответствующего материала на складе составляет 20 000 т, нагрузка на 1 м² площади пола принимается 2,5 т/м², а коэффициент использования площади 0,4.

Задача 2.

Определите средний срок хранения грузов на складе предприятия, если известно, что за месяц (30 дней) через склад прошло 10 000 т груза, причем 3 000 т груза хранилось 10 дней, 2 000 т – 5 дней, 4 000 т – 8 дней и 1 000 т – 7 дней.

Задача 3.

Определите пропускную способность склада, если за месяц (30 дней) через него прошло 8 000 т груза, причем 2 000 т груза хранилось 15 дней, 5 000 т груза – 8 дней, 1 000 т груза – 7 дней. Емкость склада 5 267 т.

Задача 4.

За квартал (90 дней) через склад прошло 30 000 т груза, причем 5 000 т груза хранилось 10 дней, 10 000 т груза – 50 дней, 15 000 т груза – 30 дней. Определите коэффициент использования емкости склада, если его емкость составляет 15 327 т.

Задача 5.

Необходимо спроектировать склад исходя из следующих данных:

- общая площадь склада - 2604 кв. м;
- зона хранения (грузовая площадь) - 1040 кв. м;
- зона хранения (площадь проходов и проездов) - 1040 кв. м;
- участок приемки товаров - 289 кв.м;
- участок комплектования товаров - 41 кв. м;
- приемочная экспедиция - 99 кв.м;
- отправочная экспедиция - 82 кв.м;
- рабочее место заведующего складом - 12 кв. м

Задача 6.

По договору были куплены строительные материалы на сумму 10 000 рублей с доставкой. Срок поставки был обозначен в договоре как 10 календарных дней с момента оплаты (покупки) товара. В указанный срок ничего не привезли. Да еще и задерживают доставку уже на 2 недели. В договоре написано, что если поставщик задерживает поставку товара, то покупатель имеет право взыскать с поставщика неустойку (пени) в размере 1% от суммы по договору за каждый день просрочки поставки товара. Рассчитать величину пени.

Практическое занятие 19. Документальное оформление приемки и отпуска товаров по количеству.

Цель: закрепить информацию о порядке и правилах приемки товаров по качеству и количеству.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

Задание № 1. Оформить бланк «Накладная» по условию:
со склада магазина «Орион», для реализации в торговый зал магазина отпущен следующий перечень товара:

1. 50 кг перловой крупы по цене 45 рубля 50 копеек за 1 килограмм;
2. 45 кг манной крупы по цене 40 рублей 50 копеек за 1 килограмм;
3. 100 кг пшенной крупы по цене 35 рублей за 1 килограмм;
4. 100 кг копченой колбасы «Флотская» по цене 300 рублей за 1 килограмм;

5. 1 фляга сметаны (15 кг) по цене 150 рублей за 1 килограмм.

Товар отпущен кладовщиком Короваевой Н.А., получен заведующим отделом «Продукты» Продавайкиной И.Т.

Задание № 2. Оформить бланк «Доверенность»

Оформить бланк «Доверенность» за номером 20, по следующему условию: товар экспедитору магазина «Продукты» Муравьеву Владимиру Ивановичу поручено осуществить закупку товара с базы «Оптовик». «Доверенность», выдана 26.11.2018 года на основании договора о поставке товаров, и оплаченному счёту № 34, дата оплаты 10.11.2018 года. Данные паспорта экспедитора: серия 9900 № 12345, выданный ОГУВД г. Самара от 16.09.1970 г. По «Доверенности» приобретено:

№ п/п	Наименование товара	Количество единиц	Цена за единицу
1	Шампунь «Чистая линия»	50 шт.	40-00
2	Шампунь «Ромашка»	55 шт.	40-00
3	Крем-мыло «Ласковые ручки»	35 шт.	15-00
4	Мыло «Малыш»	59 шт.	12-00

Задание № 3. Изучить бланк «Сертификат соответствия»

Изучить бланк «Сертификат соответствия» соотнесите данные документа в следующую таблицу:

Позиции исследования документа	Исследованная информация
Номер «Сертификата соответствия»	
Дата выдачи «Сертификата соответствия»	
Дата окончания действия «Сертификата соответствия»	
Название Органа выдавшего «Сертификата соответствия»	
Наименование сертифицированной продукции	
№ ГОСТа, ТУ или т.п.	
Изготовитель продукции	
Фамилия и инициалы руководителя органа сертификации	
Фамилия и инициалы эксперта проводившего экспертизу продукта (товара)	

РАЗДЕЛ 4. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ

Тема 4.1 Электронная торговля

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

Цель: изучить порядок поиска, заказа и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и сквозных технологий.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

1. Повторить лекционный материал.
2. Выполните задание.

Задание 1. Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю

Цель – анализ заказа и управления доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей

Задание

Проанализировать организацию работы сети уличных магазинов без кассиров «Пятерочка с собой» и оформить презентацию.

План: 1 – характеристика нового формата магазина

2 – описание приложения (интерфейс, поиск товаров, оформление заказа)

3 – преимущества

4 – недостатки

5 – сравнительный анализ «умных магазинов»

Содержание отчета практической работы: 1. Практическое занятие должна быть оформлена в виде презентации.

Тема 4.2 Интернет-магазин

Практическое занятие 21. Организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий

Цель: изучить порядок и организация работы торговых площадок на основе сквозных технологий

ХОД ЗАНЯТИЯ:

3. Повторить лекционный материал.

4. Выполните задание.

Задание 1. Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей

Цель – определение особенностей работы на электронных торговых площадках, расчет основных показатели эффективности, составление перечня мероприятий по организации работы на электронных торговых площадках, подготовка краткой аналитической записки и сообщения.

Задание:

- найти информационные ресурсы по выбранному варианту задания;
- ознакомиться с описанием, структурой и особенностями работы электронной торговой площадки;
- проанализировать практику работы на электронных торговых площадках;
- составить перечень мероприятий по организации работы на электронных торговых площадках на предприятии;
- подготовить краткую аналитическую записку (цель, задачи работы, найденные ресурсы и их краткая характеристика, достоинства, недостатки, выводы, предложения);
- подготовить сообщение (презентацию) на практическом занятии; - ответить на контрольные вопросы.

Варианты задания (Наименование электронной торговой площадки):

- Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов
- Электронные торговые площадки, являющиеся официальными операторами электронных торгов / аукционов для государственных и муниципальных нужд: «Сбербанк - АСТ» - www.sberbank-ast.ru
- Электронные торговые площадки, являющиеся официальными операторами электронных торгов / аукционов для государственных и муниципальных нужд: «Единая электронная торговая площадка» - etp.roseltorg.ru
- Электронные торговые площадки, являющиеся официальными операторами электронных торгов / аукционов для государственных и муниципальных нужд: «Агентство по государственному заказу РТ» - etp.zakazrf.ru
- Электронные торговые площадки, являющиеся официальными операторами электронных торгов / аукционов для государственных и муниципальных нужд: «ММВБ-Информационные технологии» - www.etp-micex.ru

– Электронные торговые площадки, являющиеся официальными операторами электронных торгов / аукционов для государственных и муниципальных нужд: «РТС-тендер» - www.rts-tender.ru

- Госзаказ Санкт-Петербурга
- Норильский Никель
- Газпром
- Площадки размещения муниципального заказа
- Госзаказ на проведение корпоративных мероприятий, услуги гостиниц, ресторанов
- Госзаказ на туристические услуги
- Муниципальный заказ на транспортные услуги
- Муниципальный заказ на организацию проведения и посещений конференций, семинаров выставок

РАЗДЕЛ 5. ПРАВИЛА ТОРГОВЛИ И ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Тема 5.1 Правила продажи товаров

Практическое занятие 22. Анализ статей Правил торговли. Решение ситуационных задач

Цель: изучить Правила торговли.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

5. Повторить лекционный материал.
6. Выполните задание.

Задание № 1. Изучив Правил торговли ответить на предложенные вопросы:

1. Назвать общие положения правил продажи отдельных видов товаров.
2. Назовите правила продажи косметических товаров?;
3. Назовите правила продажи изделий из драгоценных металлов?
4. Назовите особенности продажи товаров бытовой химии?
5. Каков порядок продажи товаров по образцам и оказания в связи с такой продажей услуг, а также регулируют отношения между покупателем и продавцом товаров?
6. Назвать правила комиссионной торговли непродовольственными товарами.?
7. Назовите порядок продажи товаров дистанционным способом, регулируют отношения между покупателем и продавцом при продаже товаров дистанционным способом и оказании в связи с такой продажей услуг?

Задание № 2. Решение ситуационных задач.

Цель: изучить защиту прав потребителей.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

Повторить лекционный материал.

Решить задачи.

Задача 1. Покупательница приобрела в магазине крем для лица. Вечером нанесла его на кожу, а утром обнаружила, что лицо отекло и покрылось красными пятнами. Покупательница попыталась вернуть некачественный товар в магазин, но там его не взяли, мотивируя это тем, что проданный товар обмену и возврату не подлежит, о чём имелась табличка. Правы ли в этом случае продавцы?

Задача 2. На упаковке печенья, которое приобрёл покупатель, было написано «Акционерное общество открытого типа «Большевик», ГОСТ 24901 – 89, масса нетто 200 г, калорийность 425 ккал. В 100 г продукта: белка 7,5г., жира 12, 1 г., углеводов 71,2 г., дата изготовления. А какая еще информация должна быть на упаковке?

Задача 3. Когда покупательница приобретала губную помаду, продавец ей сказала, что она изготовлена на основе натуральных веществ. Позднее у неё возникли сомнения в достоверности сказанного, и она отдала купленную помаду на экспертизу. Экспертиза установила, что в химический состав помады натуральные компоненты не входят. Может ли покупательница потребовать вернуть зря потраченные деньги?

Тема 5.2. Защита прав потребителей

Практическое занятие 23. Анализ статей Закона «О защите прав потребителей». Решение ситуационных задач

Задание № 1. Заслушивание доклада с презентацией по одной из выбранной темы.

Цель: изучить защиту прав потребителей.

ХОД ЗАНЯТИЯ: заслушивание докладов.

Тема доклада:

1. Права потребителя и ответственность за нарушение прав потребителя.
1. Способы защиты прав потребителя.
3. Органы занимающиеся защитой прав потребителя.

Задание № 2. Решение ситуационных задач.

Цель: изучить защиту прав потребителей.

ХОД ЗАНЯТИЯ:

Повторить лекционный материал.

Решить задачи.

Задача 1: 10 августа покупательница Н.С. Петрова купила в магазине шоколадные конфеты «Ассорти». Через день Н.С. Петрова пришла в магазин и попросила обменять «Ассорти» их на «Кедровый грильяж». Однако зав. секцией отказалась удовлетворить требования покупательницы.

Права ли зав. секцией? Обоснуйте свой ответ.

Задача 2: Покупатель А.С. Иванов приобрел в магазине «Продукты» творог, который оказался с просроченным сроком годности. На следующий день Иванов обратился в мед. учреждение, где ему поставили диагноз «отравление творогом». Через неделю Иванов обратился в магазин с требованием оплатить ему все расходы, связанные с лечением. Директор магазина в просьбе Иванова отказал.

Каковы дальнейшие действия потребителя в данной ситуации?

Задача 3: Покупатель В.И. Петров купил в магазине 10 февраля без примерки полуботинки для сына стоимостью 1150 руб. Позднее, 23 февраля этого же года он обратился к директору магазина с требованием обменять полуботинки, ссылаясь на то, что они не подошли сыну по размеру

Каковы действия директора магазина в данной ситуации?

2.2. Задания для промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности проводится в форме дифференцированного зачета (итогового тестирования).

Примерные вопросы для дифференцированного зачета в форме итогового тестирования

1. Коммерческая деятельность представляет собой часть (предпринимательской) деятельности на товарном рынке и отличается от нее тем, что не охватывает сам процесс (производства или изготовления) товара или оказания услуги.:

1. Основная цель коммерческой деятельности - (получение прибыли):
2. Риск невыполнения договорных обязательств, в какой группе рисков относится:
 1. Локальным
 2. Глобальным
 3. Природно-климатическим
 4. **Хозяйственным**
3. Какой вид риска приводит торговое предприятие к банкротству?
 1. Финансовый

2. Хозяйственный

3. Социальный

4. Катастрофический

4. В основе этого критерия лежит деление рисков по сфере возникновения. Какие это виды рисков?

1. Общие

2. Внешние

3. Частные

4. Внутренние

5. Какой вид риска связан с деятельностью государства?

1. Государственный

2. Экономический

3. Политический

4. Социальный

6. Время существования товара на рынке, промежуток времени от замысла изделия до снятия его с производства и продажи это (**жизненный цикл товара, ЖЦТ**)

7. Право на определенную свободу предпринимательства, защиту своих интересов во взаимоотношениях с государством и другими субъектами рыночных отношений - (**коммерческая тайна**)

8. Какой федеральный закон регламентирует защиту коммерческой тайны (№ 98-ФЗ «**О коммерческой тайне**»)

9. Инфляционный и инвестиционный риски, в какой группе рисков относится:

2. Локальным

3. Глобальным

4. Экономическим

5. Хозяйственным

Примерные вопросы для подготовки к контрольной работе по МДК.01.02 Организация торговли

1. Понятие, функции, классификация, специализация, типизация розничной торговой сети. Показатели, характеризующие качество, методы размещения розничной торговой сети.

2. Материально-техническая база магазинов. Виды помещений магазинов. Технологическая планировка.

3. Дизайн розничного предприятия. Виды торгово-технологического оборудования.

4. Понятие торговых и технологических процессов. Принципы организации оперативных процессов.

5. Приемка товаров. Хранение и подготовка их к продаже. Формы и этапы продажи товаров.

6. Правила розничной торговли. Торговые услуги.

7. Товарные склады. Их устройство и планировка. Назначение и функции складов.

8. Виды складских помещений и их планировка. Технологическое оборудование складов.

9. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.

10. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.

11. Организация и технология завоза товаров в магазины.

12. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары.

13. Унификация, стандартизация и качество тары. Организация тарного хозяйства в торговле.

14. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств.

15. Организация перевозок автомобильным и железнодорожным транспортом.

16. Особенности перевозок водным и воздушным транспортом.

17. Организационно-правовые формы хозяйственной деятельности предприятий.

Примерные вопросы для дифференцированного зачета по МДК.01.02 Организация торговли

1. Формы торгового обслуживания покупателей в предприятиях розничной торговли.
2. Основные направления научно-технического прогресса в оптовой торговле.
3. Классификация складов по различным признакам.
4. Основные направления научно-технического прогресса в розничной торговле.
5. Классификация складов по функциональному признаку.
6. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
7. Виды предприятий розничной торговли.
8. Формирование и размещение ассортимента товаров в магазине.
9. Место универсамов в системе торгового обслуживания населения.
10. Типы оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
11. Принципы размещения предприятий розничной торговли в городской застройке.
12. Виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
13. Торговая сеть: понятие, классификация.
14. Складской технологический процесс. Особенности его организации и управления.
15. Функции розничных торговых предприятий.
16. Классификация складов по признакам: их устройства, режимов хранения, ассортимента, степени механизации технологических процессов.
17. Методы поставки товаров оптовым покупателем и оказываемые ими услуги.
18. Виды предприятий розничной торговли.
19. Роль и виды посреднических структур в системе оптовой торговли.
20. Типы магазинов. Основные признаки, их характеризующие.
21. Гипермаркеты: роль и место в сети предприятий розничной торговли, основные признаки данного типа, характеристика.
22. Состав помещений магазинов, их устройство и планировка.
23. Техничко-экономические показатели работы складов.
24. Требования к устройству магазинов.
25. Организация управления торгово-технологическими процессами на складе.
26. Устройство и планировка торгового зала магазина.
27. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения предприятий розничной торговли.
28. Требования к устройству складов.
29. Организация торгового процесса и обслуживания покупателей в магазине.
30. Основные принципы разработки схем завоза товаров в розничную торговую сеть.
31. Организация торгового процесса и обслуживания покупателей в магазинах самообслуживания.
32. Методы доставки и маршруты завоза товаров в предприятия розничной торговли.
33. Методы продажи товаров, применяемые в магазинах.
34. Организация управления торгово-технологическим процессом в магазине.
35. Услуги розничной торговли: определение, классификация.
36. Организация труда работников магазина.
37. Требования, предъявляемые к услугам розничной торговле.
38. Персонал склада и организация труда складских работников.
39. Организация труда работников магазина.

40. Предприятия оптовой торговли: функции, виды, типы.
41. Состав и взаимосвязь помещений магазина, их устройство и планировка.
42. Супермаркеты: роль и место в сети предприятий розничной торговли, основные признаки данного типа, характеристики.
43. Классификация предприятий оптовой торговли, функционирующих на товарном рынке.
44. Современные направления развития розничной торговой сети.
45. Основные технико-экономические показатели работы склада.
46. Выбор места расположения магазина.
47. Организация материальной ответственности в торговом предприятии.
48. Законодательная защита прав потребителей.
49. Правила продажи товаров дистанционным способом.
50. Правила продажи товаров по образцам.
51. Функциональные возможности Интернет-магазина
52. Особенности обслуживания на электронных торговых площадках.
53. Особенности организации и управления торгово-технологическими процессами в электронной торговле и на маркетплейсах.

Вопросы для подготовки к экзамену по модулю

1. Сущность процесса товародвижения и принципы его организации.
2. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
3. Функции товарных складов в процессе обращения.
4. Классификация товарных складов.
5. Устройство товарных складов.
6. Состав складских площадей и их планировка.
7. Техничко-экономические показатели работы склада.
8. Технология размещения укладки товаров, хранение на складе.
9. Сущность и содержание технологических процессов на складах.
10. Виды организации технологических процессов на складах.
11. правила работы предприятий розничной торговли.
12. санитарные правила торговли.
13. Трудовые отношения на предприятиях торговли (порядок приёма и увольнения)
14. Защита прав потребителей.
15. Государственный контроль в торговле
16. Классификация розничных торговых предприятий и принципы их размещения.
17. Функции розничных торговых предприятий (РТП).
18. Специализация и типизация РТП.
19. Техничко-экономические показатели эффективности использования магазинов.
20. Торговые здания, их классификация и требования, предъявляемые к ним.
21. Состав помещения магазинов и их функциональная связь.
22. Интерьер магазина и его оформление.
23. Планировка торгового зала магазина.
24. Общетехническое оснащение магазина.
25. содержание торгово-технологического процесса в магазине и принципы его организации.
26. поступление и приемка товаров в магазин.

27. хранение и подготовка товаров к продаже.
28. размещение и выкладка товаров в торговом зале.
29. организация и технология продажи товаров в магазине.
30. дополнительные услуги в розничной торговле.
31. внемагазинные формы продажи товаров.
32. Сущность товароснабжения и основные требования, предъявляемые к его организации.
33. Организация технологии завоза товара в розничное предприятие.
34. Роль упаковки и тары в ТТН
35. Классификация тары
36. Характеристика основных видов тары
37. Организация оборота тары.

Тематика примерных курсовых работ представлена в Методических рекомендациях по выполнению и защите курсовой работе.

Индивидуальные задания по учебной и производственной практикам представлены в рабочих программах практик.

3. Критерии оценивания

Критерии оценивания подготовки и защиты доклада и презентации по нему

Оценка «**отлично**» – тема раскрыта в полном объеме, оформление доклада соответствует требованиям, предъявляемым в образовательной организации, доклад грамотный, презентация соответствует всем требованиям.

Оценка «**хорошо**» – незначительные недочеты в оформлении презентации и подготовки доклада.

Оценка «**удовлетворительно**» – незначительные недочеты в оформлении, тема раскрыта, но есть замечания по докладу и презентации.

Оценка «**неудовлетворительно**» – тема не раскрыта, оформление презентации не соответствует требованиям, предъявляемым в образовательной организации, доклад не готов.

Критерии оценивания разбора конкретных задач

Оценка «**отлично**»:

- задача решена верно;
- содержатся ссылки на статьи нормативных актов, использованных при решении;
- обучающийся даёт чёткие пояснения по ходу выполнения своих действий.

Оценка «**хорошо**»:

- задача решена верно;
- не содержатся ссылки статьи нормативных актов, использованных при решении;
- обучающийся даёт чёткие пояснения по ходу выполнения своих действий.

Оценка «**удовлетворительно**»:

- задача решена верно.
- отсутствуют ссылки статьи нормативных актов, использованных при решении;
- обучающийся не даёт чёткие пояснения по ходу выполнения своих действий.

Оценка «**неудовлетворительно**»:

- задача решена не верно.

Критерии оценивания результатов решения практических задач

Оценка	Правильность (ошибочность) выполнения задания
«отлично»	- все задания выполнены без ошибок; - все задания подробно расписаны; - получены верные ответы; - на основе полученных расчётных данных на отличном уровне выполнен анализ и выводы: глубина, структурность, аргументированность и ясность.
«хорошо»	- все задания выполнены без грубых ошибок; - в большей степени задания подробно расписаны; - получены верные ответы; - на основе полученных расчётных данных на хорошем уровне выполнен анализ и выводы: глубина, структурность, аргументированность и ясность.
«удовлетворительно»	- задания выполнены с ошибками; - не все задания расписаны; - получены в основном верные ответы; - на основе полученных расчётных данных на удовлетворительном уровне выполнен анализ и выводы: глубина, структурность, аргументированность и ясность.
«неудовлетворительно»	- задания выполнены с грубыми ошибками; - не все задания расписаны; - получены в основном не верные ответы.

Критерии оценивания составления таблиц

Оценка «отлично»:

- соответствие содержания теме;
- логическая структура таблицы;
- правильный отбор информации;
- работа соответствует по оформлению всем требованиям и сдана в срок.

Оценка «хорошо»:

- таблица соответствует содержанию темы, но есть неточности в изложении информации;
- логическая структура таблицы;
- работа соответствует по оформлению всем требованиям и сдана в срок.

Оценка «удовлетворительно»:

- таблица частично соответствует содержанию темы;
- таблица заполнена не полностью;
- работа соответствует по оформлению всем требованиям и сдана в срок.

Оценка «неудовлетворительно»:

- таблица не заполнена и не сдана в срок.

Критерии оценивания промежуточной аттестации

Критерии оценивания контрольной работы в виде тестов

Оценка «отлично» – правильные ответы от 95% до 100% на вопросы теста;

Оценка «хорошо» – правильные ответы от 75% до 94% на вопросы теста;

Оценка «удовлетворительно» - правильные ответы от 50% до 74% на вопросы теста;

Оценка «неудовлетворительно» – менее 50% на вопросы теста.

Критерии оценивания дифференцированного зачета

оценка «отлично»:

1. Глубокое и прочное усвоение программного материала.
2. Логически корректный и обоснованный ответ на вопросы.
3. Свободное владение концептуально-понятийным аппаратом
4. Точность и обоснованность выводов.

5. Полные и логичные ответы на дополнительные вопросы.

оценка «хорошо»:

1. Хорошее знание программного материала.
2. В целом логически корректное, но не всегда аргументированное изложение ответа на вопросы.
3. Наличие незначительных неточностей в употреблении терминов.
4. Недостаточно свободное владение основными методами анализа.
5. Точность и обоснованность выводов.
6. Правильные ответы на дополнительные вопросы.

оценка «удовлетворительно»:

1. Поверхностное усвоение программного материала.
2. Недостаточно полное изложение теоретических вопросов.
3. Затруднение в приведении примеров, подтверждающих теоретические положения
4. Наличие неточностей в употреблении терминов.
5. Неумение четко сформулировать выводы.
6. Отсутствие навыков научного стиля изложения.
7. Неточные ответы на дополнительные вопросы.

оценка «неудовлетворительно»:

1. Незнание значительной части программного материала.
2. Неспособность объяснить основные категории и термины
3. Неумение выделить главное и сделать обобщения.
4. Неправильные ответы на дополнительные вопросы.
5. Отсутствие навыков научного стиля изложения.

Критерии оценивания экзамена по модулю

Шкала	Критерии оценивания
Оценка 5 (отлично)	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся глубоко и прочно усвоил весь программный материал, – исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно его излагает, – не затрудняется с ответом при видоизменении задания, – свободно справляется с вопросами уровня «владения», – правильно обосновывает свои ответы, – умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок.
Оценка 4 (хорошо)	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся знает программный материал, – в основном грамотно и по существу излагает его, – не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, – может правильно применять теоретические положения и в целом владеет необходимыми умениями и навыками.
Оценка 3 (удовлетворительно)	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся усвоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, – допускает неточности, – применяет недостаточно правильные формулировки, – нарушает последовательность в изложении программного материала – испытывает затруднения при ответах на вопрос уровня «владения»
Оценка 2 (неудовлетворительно)	<ul style="list-style-type: none"> – обучающийся не знает значительной части программного материала, – допускает существенные ошибки, – с большими затруднениями отвечает на вопрос уровня «владения»

