

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
НОВОСИБИРСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. А.Н. КОСЫГИНА
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)»**
(НТИ (филиал) РГУ им. А.Н. Косыгина)

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ
по учебной дисциплине

ОП.10	Основы коммерческой деятельности
Код, наименование специальности	38.02.08 Торговое дело
Квалификация выпускника	Специалист торгового дела
Уровень образования:	Среднее профессиональное образование

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЙ ФОМ

Разработчики:

доц, канд.экон.наук

О.А. Сапрыкина

ст. преп.

А.Б. Шимкова

Рецензент:

доц., канд.экон.наук

Н.И. Воронина

Фонд оценочных материалов рассмотрен на заседании кафедры «Экономики и управления» (протокол № 1 от «29» августа 2025 г.).

Зав. кафедрой Экономики и управления

доц, канд.экон.наук

О.А. Сапрыкина

1 СПЕЦИФИКАЦИЯ (ПАСПОРТ) ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Комплект оценочных материалов предназначен для оценивания компетенций обучающихся по УГС 38.00.00 Экономика и управление, специальность 38.02.08 Торговое дело, квалификация «Специалист торгового дела», дисциплина «Основы коммерческой деятельности».

Перечень формируемых компетенций: ОК 04.; ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3.

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.

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

ПК 3.1. Проводить маркетинговые исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга.

ПК 3.2. Разрабатывать предложения по улучшению системы продвижения товаров (услуг) организации.

ПК 3.3. Проводить сбор, мониторинг и систематизацию ценовых показателей товаров, в том числе с использованием информационных интеллектуальных технологий.

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или её части)	Наименование оценочного средства
1	Тема 1 Содержание коммерческой деятельности	ОК 04.; ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3.	Самостоятельная работа № 1 Текущий контроль
2	Тема 2 Государственное регулирование коммерческой деятельности	ОК 04.; ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3.	Практическое занятие № 1. Самостоятельная работа № 2 Текущий контроль
3	Тема 3 Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности	ОК 04.; ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3.	Практическое занятие № 2. Практическое занятие № 3. Самостоятельная работа № 3 Текущий контроль
4	Тема 4 Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров	ОК 04.; ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3.	Практическое занятие № 4. Практическое занятие № 5. Практическое занятие № 6. Практическое занятие № 7. Практическое занятие № 8. Практическое занятие № 9. Практическое занятие № 10. Самостоятельная работа № 4 Текущий контроль
5	Тема 5 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	ОК 04.; ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3.	Практическое занятие № 11. Самостоятельная работа № 5 Текущий контроль
	Промежуточная аттестация	ОК 04.; ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3.	Экзамен

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
1	2	3
ОК 4	Уо 04.01 Организовывать работу коллектива и команды; Уо 04.02 Взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	Зо 04.01 Психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности Зо 04.02 Основы проектной деятельности
ПК 1.1	У 1.1.01 Пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках У 1.1.02 Проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров У 1.1.03 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 У 1.1.04 Анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров У 1.1.05 Создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей У 1.1.06 Составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию У 1.1.07 Обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов У 1.1.08 Обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов	З 1.1.01 Методов и инструментов работы с базами данных внутренних и внешних рынков З 1.1.02 Требований к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота З 1.1.03 Стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции
ПК 1.3	У 1.3.01 применять основные положения нормативно правовых актов в сфере закупочной деятельности У 1.3.02 составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию У 1.3.03 обосновывать начальную (максимальную) цену закупки У 1.3.04 описывать объект закупки У 1.3.05 разрабатывать закупочную документацию У 1.3.06 работать в единой информационной системе	З 1.3.01 законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров З 1.3.02 особенностей составления закупочной документации З 1.3.03 методов определения и обоснования начальных максимальных цен контракта

Код ПК, ОК	Умения	Знания
1	2	3
	У 1.3.07 взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий У 1.3.08 анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры У 1.3.09 формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок У 1.3.10 проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями)	
ПК 3.1	У 3.1.01 применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования У 3.1.02 определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования У 3.1.03 составлять комплексный план проведения маркетингового исследования У 3.1.04 составлять точное техническое задание для выполнения маркетингового исследования У 3.1.05 проводить маркетинговые исследования разных типов и видов с использованием инструментов комплекса маркетинга	З 3.1.01 составных элементов маркетинговой деятельности: цели, задачи, принципы, функции, объекты, субъекты 3.1.02 методов изучения рынка, анализа окружающей среды З 3.1.03 этапов маркетинговых исследований, их результат З 3.1.04 методы проведения маркетингового исследования З 3.1.05 психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях
ПК 3.2	У 3.2.01 обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций У 3.2.02 использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков	З 3.2.01 средств удовлетворения потребностей, распределения и продвижения товаров и услуг, маркетинговых коммуникаций и их характеристики
ПК 3.3	У 3.3.01 обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных	З 3.3.01 порядок составления итоговых документов в сфере прогнозирования и экспертизы цен

І ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическая работа №1 «Отработка практических навыков по применению нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность»

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Государственное регулирование коммерческой деятельности», отработка практических навыков по применению нормативных документов, регулирующих коммерческую деятельность.

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК3.1; ПК 3.2; ПК 3.3 .

Пример оценочного средства.

Задание 1.1

Изучите основные положения Федерального закона №381-ФЗ от 28.12.2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации и ответьте на следующие вопросы, продолжив предложения.

1. Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, возникающие между органами государственной власти, ...

2. Торговая деятельность –

3. Оптовая торговля - вид торговой деятельности,....

4. Розничная торговля - вид торговой деятельности,...

5. Торговый объект - здание или часть здания, строение или часть строения, сооружение или часть сооружения, специально оснащенные оборудованием, предназначенным и используемым для выкладки,...

6. Торговая сеть - совокупность двух и более торговых объектов, которые находятся под общим управлением, или совокупность двух и более торговых объектов, которые используются.....

7. Правовое регулирование отношений в области торговой деятельности осуществляется.....

8. Государственное регулирование торговой деятельности осуществляется посредством:

1) установления требований к ее организации и осуществлению;

2) антимонопольного регулирования в этой области;

3)

4)

9. Хозяйствующие субъекты, осуществляющие торговую деятельность, при организации торговой деятельности и ее осуществлении, за исключением государственных и муниципальных предприятий, самостоятельно определяют:

1) вид торговли (оптовая и (или) розничная торговля);

2) форму торговли (в стационарных торговых объектах, вне стационарных торговых объектов, в том числе на ярмарках, выставках, развозная торговля, разносная торговля, дистанционный способ продажи товаров, продажа товаров с использованием автоматов и иные формы торговли);

3);

4);

5)....;

6);....

10. Если федеральными законами предусмотрено государственное регулирование цен на отдельные виды товаров, торговых надбавок (наценок) к ценам на них

11. Если заключается договор поставки продовольственных товаров с условием оплаты таких товаров через определенное время после их передачи хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, срок оплаты таких товаров для установления данным договором определяется по следующим правилам:

1) продовольственные товары, на которые срок годности установлен менее чем десять дней, подлежат оплате в срок

2) продовольственные товары, на которые срок годности установлен от десяти до тридцати дней включительно, подлежат оплате в срок.....;

3) продовольственные товары, на которые срок годности установлен свыше тридцати дней, а также алкогольная продукция, произведенная на территории Российской Федерации, подлежат оплате в срок

12. Хозяйствующим субъектам, осуществляющим торговую деятельность по продаже продовольственных товаров посредством организации торговой сети, и хозяйствующим субъектам, осуществляющим поставки продовольственных товаров в торговые сети, запрещается:

1) создавать дискриминационные условия, в том числе:

2)

3)

Задание 1.2. Изучить:

а) Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)»).

б) Закон РФ «О защите прав потребителей» внимательно прочитайте статью 14, статью 12 пункт 2, статью 18 пункты 1 – 5, статью 20 пункт 2, статью 23 пункт 1, статью 25, статью 30 пункт 2, статью 31, пункт 1,2, статья 21 пункт 1, статья 26 пунктом 1, 2.

в) Кодекс РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ), внимательно прочитайте статьи 14.4-14.15.

Задание 1.3. Ознакомьтесь с содержанием ситуаций. Дайте письменные ответы.

Ситуация №1. В магазине «Вавилон» контролирующий орган обнаружил, что колбаса варенная в/с «Любительская» и мясные консервы для детского питания находятся в реализации с завышением установленных надбавок (наценок) к оптовым ценам поставщика. Каковы действия контролирующего органа? Ответ обоснуйте.

Ситуация № 2. В магазине «Алсу» при контрольной покупке масла сливочного «Крестьянского» органы внутренних дел обнаружили обсчет покупателя (потребителя) на 1руб 50 коп. На продавца наложен штраф в размере десяти МРОТ. Правомочны ли действия органов внутренних дел? Могут ли быть предъявлены к магазину штрафные санкции? Ответ обоснуйте.

Ситуация №3. Продавец киоска продал потребителю шампунь «Крапива» без применения контрольно-кассовой машины. Какое нарушение допустил продавец при обслуживании потребителя? Какова при этом ответственность продавца? Ответ обоснуйте. Можно ли за это нарушение оштрафовать магазин и его директора?

Ситуация №4. Должностные лица Роспотребнадзора выявили продажу алкогольных напитков в магазине без сертификата соответствия. Какие нарушения допустили работники магазина при реализации алкогольных напитков. Какой вид ответственности работников возникает при этом? Должны ли наложить контролирующие работники штраф на магазин? Ответ обоснуйте.

Ситуация №5. 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?

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
------------------	----------

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Отметка «неудовлетворительно» выставляется также, если обучающийся отказался выступать.

Задание 1.4 Тест по теме: «Государственное регулирование коммерческой деятельности»

Вопросы	Варианты ответов
1. Что является главной целью государственного регулирования коммерческой деятельности? (с выбором одного ответа)	а) максимизация прибыли частных корпораций б) обеспечение экономической стабильности и защита общественных интересов в) полный контроль государства над всеми ценами г) исключение частного капитала из сферы торговли
2. Какой метод относится к прямому (административному) государственному регулированию? (с выбором одного ответа)	а) изменение ставки рефинансирования б) предоставление налоговых льгот в) лицензирование отдельных видов деятельности г) таможенные пошлины
3. Какой из перечисленных инструментов является методом экономического регулирования? (с выбором одного ответа)	а) введение квот на экспорт товаров б) изменение налоговых ставок и льгот в) установление предельных розничных цен г) запрет на продажу определенных товаров
4. Какой государственный орган осуществляет надзор за соблюдением правил торговли и защитой прав потребителей в России? (с выбором одного ответа)	а) Министерство финансов б) Федеральная таможенная служба в) Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека г) Счетная палата
5. К функциям Роспотребнадзора относятся:	а) установление налогов и сборов б) рассмотрение жалоб, консультирование граждан, контроль за безопасностью товаров

Вопросы	Варианты ответов
(несколько вариантов ответов)	и услуг в) санитарно-эпидемиологический надзор г) проведение контрольных закупок для выявления нарушений д) регистрация прав на недвижимость
6. Расположите источники правового регулирования торговой деятельности в России по их юридической силе (от высшей к низшей) (на установление последовательности)	а) Конституция РФ б) Указы Президента РФ в) Постановления Правительства РФ г) Приказы Министерства промышленности и торговли д) Федеральные законы
7. Расположите действия Федеральной антимонопольной службы (ФАС) по пресечению нарушений при ценообразовании в хронологическом порядке (на установление последовательности)	а) наложение штрафа при неисполнении предписания б) поступление жалобы от участников рынка или потребителей в) выдача предписания об устранении нарушений г) проведение проверки и выявление признаков нарушения антимонопольного законодательства д) возбуждение дела о нарушении антимонопольного законодательства
8. Процедура выдачи специального разрешения на осуществление конкретных видов деятельности называется _____ (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже) (с вводом слова)	_____
9. Установите правильную последовательность этапов получения лицензии на осуществление отдельных видов торговой деятельности (на установление последовательности)	а) проверка документов и обследование объекта лицензирующим органом б) сбор и подготовка пакета документов заявителем в) принятие решения о выдаче или об отказе в выдаче лицензии г) подача заявления в лицензирующий орган д) внесение данных в реестр лицензий и выдача документа
10. Установите соответствие между формой подтверждения соответствия товаров и ее сутью а) обязательная сертификация б) декларирование соответствия в) государственная регистрация (на установление соответствия)	1. Процедура, при которой заявитель самостоятельно формирует доказательства соответствия товара на основе собственных исследований 2. Процедура, проводимая независимым аккредитованным органом для товаров повышенной опасности, с выдачей документа 3. Разрешительный порядок реализации, применяемый к отдельным видам продовольственных и непродовольственных товаров для допуска к продаже
11. Соотнесите понятие с его определением	1. Предоставление исключительных прав или доминирующего положения, препятствующее

Вопросы	Варианты ответов
а) монополистическая деятельность б) недобросовестная конкуренция в) ценообразование г) государственный контроль (на установление соответствия)	щее здоровой конкуренции 2. Использование административного ресурса или прямого давления со стороны государства 3. Действия хозяйствующих субъектов, направленные на получение преимуществ в предпринимательской деятельности, противоречащие законодательству и обычаям делового оборота 4. Установление государством верхнего или нижнего предела цен на социально значимые товары
12. В чем заключаются основные задачи защиты коммерческой информации и прав субъектов коммерческой деятельности? (несколько вариантов ответов)	а) предотвращение неправомерного доступа, получения, копирования, искажения или блокирования защищаемой информации в) определение перечня сведений, составляющих коммерческую тайну, и установление режима ее охраны в) юридическая защита прав компании (в т.ч. возмещение убытков) при незаконном использовании ее коммерческих секретов третьими лицами г) установление тотального контроля за личной перепиской всех сотрудников во внерабочее время д) ограничение круга лиц, имеющих доступ к конфиденциальным сведениям, и контроль за соблюдением правил обращения с ними
13. Сведения, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым нет свободного доступа и на которые распространяется специальный режим охраны, называются... (с выбором одного ответа)	а) государственная тайна б) коммерческая тайна в) общедоступная информация г) персональные данные
14. Процедура подтверждения независимой организацией, что товар, услуга или система управления полностью соответствуют установленным стандартам качества и безопасности называется _____ (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже) (с вводом слова)	_____
15. Что означает процедура лицензирования в коммерческой деятельности? (с выбором одного ответа)	а) обязательная продажа части валютной выручки государству б) выдача специального разрешения на осуществление конкретных видов деятельности в) регистрация юридического лица в налоговой инспекции г) сертификация качества реализуемой про-

Вопросы	Варианты ответов
	дукции
16. Что из перечисленного является важнейшей функцией государства в сфере коммерции? (с выбором одного ответа)	а) перераспределение ресурсов в пользу государственного сектора б) защита конкуренции и пресечение монополистической деятельности в) установление обязательного плана продаж для каждого коммерсанта г) управление розничными ценами в частных магазинах
17. Что из перечисленного относится к функциям государства в сфере коммерческой деятельности? (несколько вариантов ответов)	а) установление монопольных цен на социально значимые товары б) законодательное регулирование торговых отношений в) защита и поддержание свободной конкуренции г) лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности д) непосредственное установление объемов производства для частных фирм
18. С помощью каких мер государство осуществляет регулирование коммерческой деятельности? (несколько вариантов ответов)	а) разработка антимонопольного законодательства б) установление стандартов качества и безопасности товаров (техническое регулирование) в) принудительное управление распределением прибыли частных компаний г) проведение денежно-кредитной (монетарной) политики д) прямое назначение руководителей всех коммерческих предприятий
19. Какую роль играет государство при осуществлении контрольно-надзорной функции в коммерции? (несколько вариантов ответов)	а) предотвращение недобросовестной конкуренции и мошенничества на рынке б) контроль за соблюдением правил торговли и ценообразования в) конфискация всей выручки от коммерческой деятельности г) обеспечение защиты прав потребителей д) устранение всех налогов для стимулирования бизнеса
20. Какое значение имеет сертификация товаров для государства и потребителей? (с выбором одного ответа)	а) подтверждение безопасности и соответствия товаров установленным стандартам б) увеличение налоговых поступлений в бюджет в) ограничение доступа импортных товаров на внутренний рынок г) снижение себестоимости продукции
21. Установите соответствие между базовыми понятиями закупочной и коммерческой деятельности а) закупка (снабжение) это... б) коммерческая служба это...	1. Процесс управления транспортировкой, складированием и запасами ресурсов с целью минимизации издержек 2. Комплекс мероприятий по обеспечению предприятия сырьем, материалами, товарами

Вопросы	Варианты ответов
в) логистика это... (на установление соответствия)	и услугами, необходимыми для бесперебойной работы бизнеса 3. Подразделение компании, отвечающее за сбыт готовой продукции, а также закупку ресурсов для обеспечения процесса продаж и получения прибыли
22. Установите соответствие между базовыми понятиями закупочной и коммерческой деятельности а) тендер (закупка) это... б) потенциальный покупатель это.... в) поставщик это (на установление соответствия)	1. Конкурентный способ отбора поставщиков с заранее определенными условиями, критериями оценки и процедурой проведения 2. Лицо, которое проявляет интерес, соответствует целевой аудитории, но еще не совершило сделку 3. Контрагент (субъект хозяйственной деятельности), который поставляет товары, выполняет работы или оказывает услуги
23. Установите соответствие между базовыми понятиями и определениями при ведении коммерческой деятельности а) покупатель B2C (Business-to-Consumer) это ... б) покупатель B2B (Business-to-Business) это... нужд, не связанных с бизнесом (на установление соответствия)	1. Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, приобретающий товары для использования в дальнейшей коммерческой деятельности, производстве или перепродаже (сырье, оборудование, оптовые партии) 2. Физическое лицо, которое приобретает товары и услуги исключительно для личных, семейных или домашних нужд, не связанных с бизнесом
24. Установите соответствие между базовыми понятиями и определениями главных участников рынка а) формируют предложение товаров и услуг..... б) объекты купли-продажи... в) формируют спрос на потребительском рынке (на установление соответствия)	1. Покупатели (домохозяйства, предприятия, государство) 2. Продавцы (производители, дистрибьюторы, торговые посредники) 3. Потребительские товары, сервисные, логистические, консультационные услуги
25. Технический или коммерческий документ, являющийся неотъемлемой частью договора, в котором детально прописан ассортимент, количество и качественные характеристики закупаемого товара это _____ (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)(с вводом слова)	_____

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	выполнено 85-100% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан достаточно полный, развернутый ответ на по-

	ставленный вопрос;
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	выполнено 50-69% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос;
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	выполнено менее 50% заданий предложенного теста.

Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки: не предусмотрено.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическая работа №2 «Отработка навыков применения Гражданского Кодекса Российской Федерации по вопросам организации хозяйственных связей»

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности», отработка практических навыков по применению Гражданского Кодекса Российской Федерации по организации хозяйственных связей.

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК3.1; ПК 3.2; ПК 3.3 .

Примеры оценочного средства.

Задание 2.1

Ситуация №1

Стороны подписали договор, но забыли указать срок поставки и точный ассортимент товара. Имеет ли сделка между сторонами юридическую силу? Ответ обоснуйте, основываясь на ст.455, ст.465 ГК РФ.

Ситуация №2

Поставщик ООО «Медиацентр» заключил договор на поставку медицинского оборудования с ООО «Забота». При этом ООО «Медиацентр» нарушил сроки поставки медицинского оборудования на 20 дней, из-за чего клиника ООО «Забота» (покупатель) понесла убытки. Покупатель хочет разорвать договор, взыскать штраф за просрочку и все убытки.

1. Вправе ли требовать покупатель уплаты неустойки (штраф, пени) за нарушение сроков поставки, определенным договором поставки?

2. Имеет ли право ООО «Забота» в одностороннем отказе от оговора поставки с ООО «Медиацентр»?

3. Может ли ООО «Забота» требовать полного возмещения причиненных убытков?

Ответ обосновать. Ссылку сделать на законодательную базу ГК РФ.

Ситуация №3

Поставщик ООО «Вектор» и Покупатель ООО «СтройГрупп» заключили договор поставки кирпича. Через месяц поставщик уведомил покупателя, что в связи с ростом цен на сырье отгрузка будет производиться на 15% дороже. Покупатель не согласен, так как это нарушает фиксированную цену договора.

1. Допускается ли односторонний отказ от исполнения обязательства и в одностороннем порядке изменение его условий??

2. Имеет ли право ООО «Вектор» в одностороннем порядке изменить условие договора?

3. Может ли ООО «Стройгрупп» направить мотивированный отказ от изменения цены и потребовать исполнения договора на первоначальных условиях?

4. Может ли покупатель ООО «Стройгрупп» обратиться в суд с иском об обязательстве поставщика исполнить договор в натуре и взыскании убытков (либо взыскать разницу в цене?)

Ответ обоснуйте в письменном виде. Ссылку сделать на законодательную базу ГК РФ.

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Отметка «неудовлетворительно» выставляется также, если обучающийся отказался выступать.

Задание 2.2 Тест по теме: «Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности»

Вопросы	Варианты ответов
1. Согласно Гражданскому кодексу РФ (ГК РФ) к коммерческим организациям относятся (несколько вариантов ответа)	а) потребительские кооперативы б) производственные кооперативы в) общественные организации г) хозяйственные товарищества д) хозяйственные общества е) учреждения ж) унитарные предприятия з) хозяйственные партнерства
2. Согласно Гражданскому кодексу РФ (ГК РФ) к некоммерческим организациям относятся (несколько вариантов ответа)	а) потребительские кооперативы б) производственные кооперативы в) общественные организации г) хозяйственные товарищества д) хозяйственные общества е) учреждения ж) унитарные предприятия з) хозяйственные партнерства
3. Согласно статье 420 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) _____ это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)(с вводом слова)	_____

Вопросы	Варианты ответов
4. Одним учредителем может быть создано следующая организационно правовая форма предприятия (несколько вариантов ответа)	а) общество с ограниченной ответственностью б) производственный кооператив в) ПАО (публичное акционерное общество) г) АО (акционерное общество)
5. По отношению к участникам полного товарищества действует ответственность (с выбором одного ответа)	а) частичная б) в пределах сумм внесенных ими вкладов в) полная г) не действует никакая ответственность
6. Имеют ли право хозяйственные товарищества и общества выпускать акции (с выбором одного ответа)	а) да б) да, но после 5 лет работы в) нет
7. Товарищество на вере называют по-другому (с выбором одного ответа)	а) полное б) хозяйственное в) коммандитное г) частичное
8. По отношению к коммандистам в товариществе на вере действует ответственность (с выбором одного ответа)	а) частичная б) в пределах сумм внесенных ими вкладов в) полная г) не действует никакая ответственность
9. В России самой распространенной организационно-правовой формой в настоящее время является (с выбором одного ответа)	а) товарищество на вере б) производственный кооператив в) общество с ограниченной ответственностью (ООО) г) публичное акционерное общество (ПАО) д) акционерное общество (АО)
10. Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов, называется... (с выбором одного ответа)	а) хозяйственное общество б) хозяйственное товарищество в) производственный кооператив г) потребительский кооператив
11. Объединения коммерческих организаций в целях координации предпринимательской деятельности и защиты имущественных интересов называются.... (с выбором одного ответа)	а) союзы б) ассоциации в) все вышеперечисленные варианты верны
12. Коммерческая служба промышленного предприятия в России не включает отдел... (с выбором одного ответа)	а) маркетинга б) сбыта в) закупок г) внешнеэкономической деятельности д) планово-экономический
13. Согласно ГК РФ, в каких организационно-	а) потребительские кооперативы

Вопросы	Варианты ответов
правовых формах могут создаваться некоммерческие организации? (несколько вариантов ответа)	б) общественные организации в) производственные кооперативы г) фонды д) хозяйственные общества е) учреждения ж) ассоциации и союзы
14. Что включает в себя этап оформления хозяйственных связей? (с выбором одного ответа)	а) поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта б) юридическое обоснование договорных обязательств, определение источников закупки в) согласование условий по функционированию связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки г) изучение рынка товаров, проведение учета выполнения обязательств
15. Установите правильную последовательность этапов формирования хозяйственных связей и проведения сделки (на установление последовательности)	а) согласование коммерческих условий в процессе переговоров б) исследование рынка закупок и сбыта товара в) заключение договора г) поиск и выбор поставщика д) исполнение договора
16. Установите соответствие между мероприятиями и этапами коммерческой деятельности а) изучение конъюнктуры рынка, сбор информации о потенциальных поставщиках и их ценах б) подготовка и рассылка оферт (предложений), проведение деловых переговоров в) согласование условий поставки, ассортимента, цен и урегулирование разногласий г) юридическое оформление текста договора поставки и подписание сторонами (на установление соответствия)	1. Юридическое оформление сделки 2. Поиск и выбор коммерческих партнеров 3. Проведение коммерческих переговоров 4. Согласование и заключение договора
17. Установите соответствие между этапами формирования хозяйственных связей и их содержанием: а) изучение рынка и спроса б) поиск и выбор партнера в) проведение коммерческих переговоров г) документальное оформление (на установление соответствия)	1. Составление проекта, согласование возможных разногласий и подписание договора поставки 2. Сбор информации о поставщиках, анализ их надежности, ценовых предложений и условий логистики 3. Анализ конъюнктуры рынка, выявление потенциальных производителей и определение емкости товарного спроса 4. Согласование объемов, ассортимента

Вопросы	Варианты ответов
	тимента, цен, сроков поставки, штрафных санкций и порядка оплаты
18. В Гражданском кодексе РФ (ГК РФ) _____ это мера государственного принуждения, которая применяется к нарушителю гражданских прав или условий договора и выражается в возложении на него имущественных санкций, направленных на компенсацию убытков пострадавшему (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже, без пробела) (с вводом слова)	_____
19. В Гражданском кодексе РФ (ГК РФ) _____ это определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)(с вводом слова)	_____
20. Согласно Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) _____ это официальное письменное требование одной стороны договора к другой об устранении нарушений, исполнении обязательств или возмещении убытков в досудебном порядке (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)(с вводом слова)	_____

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	выполнено 85-100% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан достаточно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	выполнено 50-69% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос;
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	выполнено менее 50% заданий предложенного теста.

Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки: не предусмотрено.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическая работа №3 «Анализ содержания проекта договора поставки (купли-продажи) Разработка проекта договора поставки товаров. Разработка спецификации к договору поставки. Составление и оформление заявки на товар поставщику. Расчет и составление претензий за невыполнение договорных обязательств поставщику».

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности», отработка практических навыков по разработке проекта договора поставки товаров, спецификации к договору поставки, заяв-

ки на товар поставщику, составление претензий за невыполнение договорных обязательств поставщику.

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК3.1; ПК 3.2; ПК 3.3 .
Примеры оценочного средства.

Задание 3.1. На основании исходных данных составить договор поставки товаров, работу выполнить по вариантам, предложенным преподавателем.

Задание 3.2. Поставщик: *ООО «Вектор»*, в лице генерального директора Иванова И.И., с одной стороны, и Покупатель: *ООО «Прогресс»*, в лице директора Смирнова А.В., с другой стороны, заключили договор поставки товаров, о том, что Поставщик обязуется поставить, а Покупатель оплатить следующий товар:

№	Товар	Цвет	Размер	Кол-во, шт.	Цена (без НДС 22%), руб.
1	Сарафан «Элегия»	Синий	122	8	1 850
2	Сарафан «Элегия»	Синий	128	6	1 850
3	Сарафан «Элегия»	Синий	134	4	1 850
4	Сарафан «Элегия»	Бордовый	122	5	1 850
5	Сарафан «Элегия»	Бордовый	128	7	1 850
6	Сарафан «Элегия»	Бордовый	134	7	1 850
7	Костюм мужской (жакет + брюки) «Олимп»	Темно-синий	128	10	1 900
8	Костюм мужской (жакет + брюки) «Олимп»	Темно-синий	134	8	1 900
9	Костюм мужской (жакет + брюки) «Олимп»	Темно-синий	140	8	1 900
10	Комплект женский (жилет + юбка) «Ника»	Серый	134	10	2 400
11	Комплект женский (жилет + юбка) «Ника»	Серый	140	8	2 400
12	Комплект женский (жилет + юбка) «Ника»	Серый	146	5	2 400

Составить спецификацию за № 1 к договору поставки № 55 от 26.05.2026 г. по форме, указанной ниже.

СПЕЦИФИКАЦИЯ № _____
к договору поставки № _____ от _____

№ п/п	Товар	Цвет	Размер (рост)	Кол-во, шт.	Цена за ед. с НДС, руб.	Сумма с НДС, руб.
ИТОГО		-	-		-	

Поставщик:
ООО «_____»

Покупатель:
ООО «_____»

Генеральный директор

Генеральный директор

_____/_____/_____
(ФИО)

_____/_____/_____
(ФИО)

М.П.

М.П

[illegible]

Задание 3.3. Оформите заявку, согласно следующим условиям. Заказ осуществляется на основании «Договора поставки товаров» с оптовой базы «Склад». Датой составления заявки считать день её оформления. Должность составителя – продавец магазина ООО «Овощи-фрукты» Уварова Т.М.

Магазин «Овощи-фрукты», требует пополнить запас товара следующего ассортимента (цена указана с НДС):

Огурцы свежие – 100 кг по цене 110 руб. за кг; помидоры свежие – 100 кг по цене 180 руб. за кг; Яблоки «Сакура» - 50 кг, по цене 160 рублей за 1 кг; Груши «Конференция» – 50 кг, по цене 280 рублей за 1 кг; Форма заявки представлена ниже.

ЗАЯВКА

На завоз товара

От «_____» 20____ г.

Кому _____

От кого _____

№ п/п	Наименование товара	Кол-во, кг	Цена за кг, руб.	Сумма, руб.
1				
ИТОГО		-	-	

Составил _____

(должность, подпись, расшифровка подписи)

Заверил _____

(должность, подпись, расшифровка подписи)

Задание 3.4. Организация ООО «Стимул» в лице генерального директора Суворова И.Т, далее Покупатель и ООО «Вихрь» в лице генерального директора Ивкина П.Р. заключили договор поставки от 20.03.2026 г. за № 50 о доставке товара «Картофель отборный молодой» в количестве 400 кг., цена за кг 65 руб. на общую сумму 26 000 руб. (доставка товара производится в сетках: 20 сеток по 20 кг). На основании накладной № 25 от 25.03.2026 г. товар поступил покупателю.

При приемке товара по количеству и качеству было выявлено: фактически поступило товара 14 сеток по 20 кг на сумму 18 200 руб., был составлен Акт №1 от 23.03.2026 г. о приемке товара по количеству и качеству (недостача товара арт.5671 в количестве 120 кг по цене 65 руб. за кг).

На основании Акта о приемке товара по количеству и качеству была составлена поставщику претензия №1 от 25.03.2026 г. Согласно п.6.2 договора поставки за несоблюдение договора поставки предусмотрен штраф в размере 0,2% от стоимости заказа. Составить претензию поставщику. Форма для оформления претензии представлена ниже.

«_____» 20____ г.

Куда _____

(наименование организации)

Кому _____

(наименование организации)

ПРЕТЕНЗИЯ № _____

на сумму _____ руб.

На основании договора № _____ от «_____» 20____ г., накладной № _____ от «_____» 20____ г. в адрес _____

(наименование организации)

поступили товары _____ артикул _____

(наименование товаров)

по цене _____ руб. за кг в количестве _____ кг на сумму _____ руб.

Указанные товары поступили _____

(вид транспортного средства)

При проверке товара по количеству (качеству) было установлено, что по накладной значится _____

Фактически оказалось _____

Недостача (брак) в количестве _____ кг. на сумму _____ руб. образовалась по вине поставщика _____

Данный факт подтвержден актом № _____ от _____ 20 _____ г.

На основании изложенного и руководствуясь п. _____ договора поставки № _____ от _____ 20 _____ г.

ПРОШУ:

Убытки в сумме _____ руб. (стоимость недостающего товара) _____ % штрафа в сумме _____ руб. перечислить на наш расчетный счет: _____

в банк _____ в городе _____
(наименование банка)

Приложения:

1. Акт приемки товара № _____

Генеральный директор _____
(подпись) (расшифровка подписи)

« _____ » _____ 20 _____ г.

Печать

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Отметка «неудовлетворительно» выставляется также, если обучающийся отказался выступить.

Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки: не предусмотрено.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическая работа №4 «Решение торговых ситуаций по выбору поставщиков товаров»

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров», отработка практических навыков по решению торговых ситуаций о выборе поставщиков товаров.

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК3.1; ПК 3.2; ПК 3.3 .

Примеры оценочного средства.

Задание 4.1. Торговая организация планирует закупить партию товара. Розничная цена единицы товара составляет 500 руб. Торговая надбавка – 25%. Какова максимальная закупочная цена товара, если предприятие хочет получить запланированную прибыль в размере 10% от розничной цены?

Задание 4.2. Рассчитайте пени за просрочку платежа. Компанией ООО «Русские лакомства» была произведена отгрузка продукции в адрес ООО «Омега Трейдинг». Общая сумма отгрузки по товарной накладной № 3398 составила 134 879,80 руб. Отгрузка производилась со склада продавца. Просрочка платежа составляет 22 календарных дня. Согласно договору поставки в случае просрочки платежа покупатель оплачивает пени в размере 0,1% за каждый день просрочки.

Задание 4.3 Торговой компании нужно закупить партию товара (10 000 единиц). Рассматриваются два поставщика. Необходимо выбрать наиболее выгодного, учитывая транспортные расходы и издержки.

Исходные данные:

Поставщик А: Цена за единицу 200 руб. Стоимость доставки 5 000 руб. Отсрочки платежа – нет (предоплата). Затраты на хранение из-за удаленности склада 50 000 руб.

Поставщик Б: Цена за единицу 210 руб. Стоимость доставки 5 000 руб. Предоставляется отсрочка платежа, экономия на оборотных средствах (в сравнении с предоплатой составляет 10 000 руб. Складских расходов нет.

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Отметка «неудовлетворительно» выставляется также, если обучающийся отказался выступать.

Задание 4.4 Тест по теме: «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров»

Вопросы	Варианты ответов
1. С чего начинается коммерческая работа по закупкам торгового предприятия? (с выбором одного ответа)	а) с заключения договоров поставки б) с изучения и анализа спроса покупателей в) с организации рекламной кампании г) с приемки товаров по количеству и качеству
2. Какой этап следует за определением потребности в товаре при организации закупок? (с выбором одного ответа)	а) оформление заказа поставщику б) оплата товара в) выявление и изучение потенциальных источников поступления и поставщиков г) формирование рекламной кампании
3. Что является главной целью коммерческой работы по закупкам торгового предприятия? (с выбором одного ответа)	а) максимальное увеличение складских запасов б) формирование оптимального ассортимента и обеспечение бесперебойной продажи товаров в) поиск поставщиков с самыми низкими ценами независимо от качества г) выполнение плана по количеству проведенных сделок
4. Какой принцип обеспечивает бесперебойность торгового процесса и защищает компанию от дефицита? (с выбором одного ответа)	а) принцип ритмичности и своевременности поставок б) принцип информационной открытости в) принцип стандартизации г) принцип диверсификации рисков
5. Что означает принцип экономической эффективности (или прибыльности) закупок? (с выбором одного ответа)	а) закупка товаров исключительно у одного проверенного поставщика б) минимизация всех закупочных и логистических расходов для максимизации конечной прибыли в) полный отказ от использования посредников г) приобретение товаров только по минимально возможной цене, независимо от качества
6. Какие из перечисленных функций относятся к задачам отдела закупок? (несколько вариантов ответа)	а) поиск и оценка потенциальных поставщиков б) определение потребности в товарах в) розничная продажа товара конечному потребителю в торговом зале г) контроль исполнения договоров поставки
7. Что является финальным этапом процесса закупки? (с выбором одного ответа)	а) оформление заказа поставщику б) транспортировка груза в) приемка, оприходование товара и расчет с поставщиком г) определение оптимального размера партии
8. Документ, на основании которого производится фактическая приемка товара на складе по количеству и качеству (с выбором одного ответа)	а) акт списания б) товарная накладная в) прейскурант г) заявка на покупку
9. Что является главной задачей закупочной деятельности в торговле? (с выбором одного ответа)	а) выгодное приобретение товара для полного удовлетворения потребительского спроса б) минимизация затрат за счет выбора самого дешевого сырья

Вопросы	Варианты ответов
	в) исключение логистических посредников из цепочки поставок г) проведение масштабных рекламных акций
10. На какие две основные группы делятся факторы, влияющие на коммерческую закупочную деятельность? (с выбором одного ответа)	а) юридические и физические б) внешние и внутренние в) материальные и нематериальные г) прямого и косвенного использования
11. Какие из перечисленных факторов не относятся к внешним факторам макросреды? (несколько вариантов ответа)	а) уровень квалификации менеджеров по закупкам б) общая экономическая ситуация и уровень инфляции в стране в) вместимость собственных складских помещений г) текущая скорость оборачиваемости товаров
12. Что из перечисленного является внутренним фактором торгового предприятия, определяющим объем закупок? (с выбором одного ответа)	а) изменение таможенных пошлин б) уровень текущего спроса и статистика продаж магазина в) появление новых поставщиков на рынке г) сезонные колебания цен на сырье
13. Выбор конкретного поставщика в процессе закупок зависит преимущественно от: (с выбором одного ответа)	а) цены продукции, её качества и надежности доставки б) даты основания компании поставщика в) формы собственности покупателя г) политического строя в регионе
14. Какие характеристики товаров оказывают наибольшее влияние на процесс закупочной логистики? (с выбором одного ответа)	а) исключительно рекламный бюджет производителя б) сложность ассортимента, физические свойства (условия хранения, сроки годности) в) только страна-производитель г) уровень торговой наценки
15. К внутренним факторам, определяющим процесс закупок, относятся.. (несколько вариантов ответа)	а) объемы закупаемых товаров и размер торговой наценки б) действующие стандарты качества и методы контроля компании в) изменения в налоговом законодательстве г) финансовая устойчивость и бюджет предприятия

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	выполнено 85-100% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан достаточно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	выполнено 50-69% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	выполнено менее 50% заданий предложенного теста

Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки: не предусмотрено.

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров», отработка практических навыков по определению потребности в товарах на предстоящий период, выявлению структуры спроса и предложения товаров.

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК3.1; ПК 3.2; ПК 3.3 .

Примеры оценочного средства.

Задание 5.1. Покупатель хочет отказаться от договора поставки из-за задержки товара на 5 дней, ссылаясь на то, что товар ему больше не нужен. Можно ли признать это существенным нарушением со стороны поставщика? Какие необходимо принять меры покупателю по отношению к поставщику? Ответ обоснуйте.

Задание 5.2. Ознакомьтесь с текстом. Рассчитайте размер штрафных санкций, учитывая, что договором предусмотрен 15-процентный размер штрафа за каждый случай недопоставки по пунктам назначения. Согласно договору поставки ООО «Темп» должно было поставить в адрес покупателей товары на сумму 700 тыс. руб., в том числе: на склад ООО «Купер» на 250 тыс. руб., ООО «Олимп» - на 200 тыс. руб., ООО «Факел» - на 150 тыс. руб., ООО «Снежана» - на 100 тыс. руб. Фактически поставлено: ООО «Снежана» - на 50 тыс. руб., ООО «Олимп» - на 100 тыс. руб., ООО «Купер» на 200 тыс.руб., ООО «Факел» отгрузка не была проведена.

Задание 5.3. Торговая организация ООО «Темп» закупает товары у производителей. Вероятность срыва поставки от поставщика ООО «Стиль» составляет 10%. Убытки при срыве поставки для ООО «Темп» составят 500 000 руб. Вероятность срыва поставки от поставщика ООО «Дельта» составляет 5%. При этом убытки для ООО «Темп» составят 600 000 руб. Какой вариант выбрать для заключения договора поставки для ООО «Темп»?

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Отметка «неудовлетворительно» выставляется также, если обучающийся отказался выступать.

Задание 5.4 Тест по теме: «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров»

Вопросы	Варианты ответов
1. Что является основными источниками поступления товаров? (с выбором одного ответа)	а) только оптовые посредники и розничные рынки б) предприятия-изготовители, оптовые и розничные посредники, импортеры в) транспортные компании и логистические центры
2. Какая форма товародвижения применяется, если товар доставляется от производителя в магазин напрямую, минуя оптовое звено? (с выбором одного ответа)	а) транзитная форма б) складская форма в) смешанная форма
3. Что относится к местным источникам поступления товаров? (с выбором одного ответа)	а) товары, закупаемые за рубежом б) продукция предприятий, расположенных в том же регионе (области, крае) в) товары из федерального фонда
4. В чем заключается главное отличие понятия «источник поступления товаров» от «поставщика»? (с выбором одного ответа)	а) это идентичные понятия б) источник поступления – это сектор экономики или производитель, а поставщик – конкретное юридическое лицо, с которым заключен договор в) источник поступления поставяет только отечественные товары, а поставщик – импортные
5. Какие показатели определяют выбор того или иного источника поступления? (с выбором одного ответа)	а) только цена товара и срок годности. б) цена, качество, надежность, условия оплаты и транспортные расходы в) географическая удаленность от центрального офиса
6. Что из перечисленного является главной функцией поставщика в торговой деятельности? (с выбором одного ответа)	а) реализация товаров конечному потребителю для личных нужд б) обеспечение торгового предприятия товарными ресурсами в) реклама товаров непосредственно в розничном магазине г) оказание финансовых услуг населению
7. Кто может выступать в роли поставщика товаров? (с выбором одного ответа)	а) только физические лица б) исключительно промышленные предприятия-изготовители в) производители, дилеры, дистрибьюторы и оптовые посредники г) только государственные структуры
8. Как называется процесс регулярных поставок товаров от поставщика к покупателю (розничному продавцу)? (с выбором одного ответа)	а) товарооборот б) товароснабжение в) мерчандайзинг г) логистика распределения
9. Какой основной документ регулирует отношения между поставщиком и торговой организацией? (с выбором одного ответа)	а) трудовой договор б) договор поставки (купли-продажи) в) устав предприятия г) должностная инструкция

Вопросы	Варианты ответов
10. Какие из перечисленных функций выполняет поставщик в торговой деятельности? (несколько вариантов ответов)	а) комплектование, подсортировка и упаковка товаров для розничной сети б) разработка стратегии продвижения товаров для конечных потребителей (рекламные кампании для покупателей) в) доставка товаров в торговые точки или распределительные центры г) контроль качества продукции, оформление необходимой сопроводительной документации Д) проведение инвентаризации в розничных магазинах клиента
11. Что является главной задачей поставщика в цепи поставок? (с выбором одного ответа)	а) определение маркетинговой стратегии покупателя б) бесперебойное обеспечение потребителя товарами надлежащего качества в) складирование и хранение товаров на территории покупателя г) разработка дизайна упаковки для конечного потребителя
12. Какая из функций относится к основным обязанностям поставщика? (с выбором одного ответа)	а) проведение инвентаризации на складе покупателя б) выявление потребностей конечных пользователей продукции в) соблюдение сроков, объемов и графиков поставки г) обучение торгового персонала покупателя
13. Если в договоре поставки не указаны точные условия оплаты, какая функция ложится на поставщика при согласовании договора? (с выбором одного ответа)	а) оплата должна быть произведена исключительно авансом б) установление цены и порядка расчетов, приемлемых для обеих сторон в) поставщик обязан предоставить товар в беспроцентную рассрочку г) поставщик сам определяет размер штрафа для покупателя за задержку платежа
14. Что из перечисленного входит в информационную функцию поставщика? (с выбором одного ответа)	а) своевременное предоставление счетов-фактур, накладных и сертификатов качества б) анализ финансовых рисков компании-покупателя в) маркетинговые исследования рынка конкурентов покупателя г) информирование покупателя о личной жизни сотрудников логистических служб
15. При оценке надежности поставщика, какой из его сервисных показателей наиболее важен? (с выбором одного ответа)	а) наличие у поставщика собственной сети розничных магазинов б) уровень квалификации юристов поставщика в) точность соблюдения сроков и объемов выполнения заказов (KPI) г) способность поставщика самостоятельно

Вопросы	Варианты ответов
	распределять товар по полкам супермаркетов

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	выполнено 85-100% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан достаточно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	выполнено 50-69% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос;
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	выполнено менее 50% заданий предложенного теста.

Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки: не предусмотрено.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическая работа №6

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров», отработка практических навыков по решению ситуаций на выбор поставщика.

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК3.1; ПК 3.2; ПК 3.3 .

Примеры оценочного средства.

Задание 6.1

На основании данных таблицы выберите поставщика с наиболее выгодными условиями поставки, применяя рейтинговую оценку

Критерий выбора	Удельный вес критерия		Оценка значения критерия по 10-балльной шкале	
	Поставщик А	Поставщик Б	Поставщик А	Поставщик Б
Надежность поставки	0,25	0,30	7	8
Цена	0,25	0,25	6	5
Качество товара	0,10	0,15	8	6
Условия платежа	0,10	0,15	4	6
Возможность внеплановых поставок	0,15	0,10	7	5
Финансовое состояние поставщика	0,15	0,05	4	5

Задание 6.2. Примите решение по выбору канала товародвижения по критерию эффективности, используя следующие данные:

1) Канал нулевого уровня:

- расходы, связанные с содержанием собственно розничной торговой сети составляют 400 млн.руб.;

-издержки обращения – 150 млн.руб.- прибыль от реализации – 600 млн. руб.

2) Одноуровневый канал (прямые связи с розничной торговлей)

- издержки обращения – 165 млн.руб. - прибыль от реализации – 550 млн. руб.

3) Двухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику)

- издержки обращения – 190 млн.руб. - прибыль от реализации – 475 млн. руб.

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Отметка «неудовлетворительно» выставляется также, если обучающийся отказался выступать.

Задание 6.3 Тест по теме: «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров»

Вопросы	Варианты ответов
1. Как называются посредники, которые закупают товар на собственные средства, становятся его собственниками и перепродают его от своего имени? (с выбором одного ответа)	а) агенты б) комиссионеры в) дилеры г) брокеры
2. Кто из посредников не становится собственником товара, а лишь сводит продавца и покупателя, получая за это комиссионные? (с выбором одного ответа)	а) брокер б) дилер в) дистрибьютор г) оптовик
3. Какой вид посредников действует постоянно от имени и за счет другой стороны (принципала), совершая коммерческие сделки? (с выбором одного ответа)	а) агент б) маклер в) спекулянт г) дилер
4. Что из перечисленного не относится к основным функциям торговых посредников? (с выбором одного ответа)	а) организация рекламных кампаний б) сбор информации о конкурентах в) прямое производство сырья для товаров г) финансирование торговых операций
5. Какую главную выгоду получает производитель при привлечении независимых торговых посредников?	а) экономия средств и времени на организацию сети сбыта б) полный контроль над розничной ценой товара в) увеличение себестоимости продукции

Вопросы	Варианты ответов
(с выбором одного ответа)	г) исключение маркетинговых рисков
6. Посредник, который покупает товар за свой счет, становится его собственником и несет риски за его реализацию это..... (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже) (с вводом слова)	_____
7. Выполнение каких функций позволяет посредникам экономить средства производителей? (с выбором одного ответа)	а) авансирование операций и предоставление кредитов покупателям б) только юридическое оформление сделок в) исключительно транспортировка грузов г) определение стандартов качества на производстве
8. Посредник, который осуществляют куплю-продажу товаров от своего имени, но за счет принципала (производителя), называется.....(Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)	_____
9. Какая функция торгового посредника направлена на ускорение оборота капитала и расширение охвата рынка? (с выбором одного ответа)	а) сортировка товаров б) организация массового сбыта в) хранение на складе г) сервисное обслуживание
10. Какие основные функции выполняют торговые посредники в каналах сбыта? (несколько вариантов ответов)	а) увеличение стоимости товара исключительно для получения собственной сверхприбыли б) поиск потенциальных покупателей и установление деловых контактов в) оптимизация логистики, транспортировки и складского хранения товаров г) полный отказ производителя от контроля за продажами д) предоставление информации о состоянии рынка и поведении конкурентов
11. В чем заключается главное экономическое значение использования услуг посредников для производителя? (несколько вариантов ответов)	а) снижение собственных издержек производителя на содержание сети прямых продаж б) ускорение оборачиваемости капитала и поступления денежных средств в) исключение рисков, связанных с качеством производимой продукции г) выход на новые региональные или международные рынки без создания там собственных филиалов
12. Какие виды торговых посредников действуют в сфере товарного обращения? (несколько вариантов ответов)	а) дилеры и дистрибьюторы б) агенты и брокеры в) органы государственной налоговой службы г) комиссионеры
13. С какими основными проблемами сталкивается производитель	а) частичная потеря контроля над конечными ценами на полках магазинов

Вопросы	Варианты ответов
при работе через дистрибьюторов? (несколько вариантов ответов)	б) необходимость самостоятельно доставлять товар каждому розничному магазину в) риск того, что дистрибьютор уделит больше внимания продвижению товаров конкурентов г) ограниченный доступ к прямой аналитике о поведении конечных потребителей
14. Какие функции выполняет дистрибьютор в цепи поставок? (несколько вариантов ответов)	а) дробление крупных оптовых партий производителя на более мелкие для розницы б) кредитование розничных покупателей (предоставление отсрочки платежа) в) разработка технологии производства и улучшение качества самого продукта г) маркетинговая поддержка бренда и проведение рекламных кампаний на локальном рынке
15. Каковы ключевые отличия дистрибьютора от других торговых посредников (например, агентов или брокеров)? (несколько вариантов ответов)	а) дистрибьютор выкупает товар у производителя и становится его собственником б) дистрибьютор работает только за комиссионный процент, не выкупая товар в) дистрибьютор берет на себя коммерческие риски, связанные с порчей или нерезализацией товара г) дистрибьютор формирует собственные складские запасы для бесперебойных поставок д) дистрибьютор является государственным регулирующим органом

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	выполнено 85-100% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан достаточно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	выполнено 50-69% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос;
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	выполнено менее 50% заданий предложенного теста.

Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки: не предусмотрено.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическая работа №7

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров», отработка практических навыков по участию в работе оптовых выставок-ярмарок.

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3 .

Примеры оценочного средства.

Задание 7.1. Ситуация: Руководитель отдела продаж должен принять решение об участии в специализированной оптовой выставке.

Стоимость аренды 1 кв.м необорудованной выставочной площади – 150 руб. Требуемый размер стенда – 20 кв.м. Регистрационный взнос – 2 500 руб. Расходы на застройку стенда (оборудование) и рекламные материалы – 5 000 руб. Командировочные расходы 2-х сотрудников (проезд, проживание, суточные) – 15 800 руб. Прогнозируемая средняя сумма разового оптового контракта 30 000 руб. Маржинальность товара – 35%. 1. Каков минимальный бюджет на участие (без учета НДС)? 2. Сколько контрактов необходимо заключить на выставке, чтобы окупить затраты на участие (выйти в ноль)?

Задание 7.2. Компания потратила на участие в отраслевой ярмарке 50 000 руб. (аренда, застройка, логистика, проживание сотрудников). На стенде было собрано 40 качественных контактов. Из них 10 компаний заключили контракты на среднюю сумму 20 000 руб. Оценить экономическую эффективность от участия в ярмарке.

Задание 7.3. Посетитель выставки, закупщик оптовой компании, сравнивает ваш товар с более дешевым аналогом конкурента из соседнего павильона и отказывается от сделки. Оработать возражение и доказать ценность предложения участника выставки.

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Отметка «неудовлетворительно» выставляется также, если обучающийся отказался выступать.

Задание 7.4 Тест по теме: «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров»

Вопросы	Варианты ответов
1. Каковы основные цели участия фирмы в работе оптовых выставок и ярмарок? (несколько вариантов ответов)	а) поиск новых оптовых покупателей, дистрибьюторов и заключение договоров на поставку б) презентация и продвижение на рынок новых товаров и услуг в) изучение спроса, сбор информации о конкурентах и тенденциях рынка г) поддержание существующих деловых отношений с по-

Вопросы	Варианты ответов
	стоянными клиентами д) розничная реализация потребительских товаров населению
2. Какие цели и роль являются определяющими при участии торгово-производственного предприятия в работе оптовых выставок и ярмарок? (несколько вариантов ответов)	а) поиск новых оптовых покупателей и заключение договоров на поставку продукции б) изучение активности конкурентов, мониторинг их ценовой политики и ассортимента в) розничная реализация потребительских товаров конечному населению для покрытия расходов на поездку г) презентация новинок рынка и оценка их восприятия целевой аудиторией (тестирование рынка) д) формирование и укрепление имиджа компании на отраслевом рынке
3. Каковы главные отличительные черты современной оптовой ярмарки по сравнению с традиционной? (несколько вариантов ответов)	а) смещение фокуса с немедленной продажи наличного товара на торговлю по образцам и описаниям б) переход от сезонного характера торговли к круглогодичному заключению форвардных контрактов в) обязательное присутствие конечного розничного потребителя в качестве главного эксперта г) превращение ярмарки в центр обмена коммерческой информацией и маркетинговых исследований
4. Какие задачи оптового продавца (поставщика) на выставке относятся к коммерческим, а не к коммуникационным? (несколько вариантов ответов)	а) заключение предварительных договоров (протоколов о намерениях) поставки б) повышение узнаваемости товарного знака среди широких слоев населения в) формирование портфеля заказов на будущие производственные периоды г) диверсификация каналов сбыта и поиск новых оптовых посредников
5. Какие показатели коммерсант должен использовать для оценки экономической (коммерческой) эффективности участия в выставке? (несколько вариантов ответов)	а) сумма заключенных контрактов в расчете на один рубль затрат на участие б) количество розданных посетителям рекламных листовок и сувениров в) стоимость привлечения одного целевого коммерческого контакта г) доля рынка, занятая компанией непосредственно за дни работы выставки
6. Какие тактические приемы и правила обеспечивают коммерческий успех переговоров на выставочном стенде? (несколько вариантов ответов)	а) фиксация итогов каждого контакта в лид-форме (анкете) с прикреплением визитки б) обсуждение окончательных индивидуальных цен и эксклюзивных скидок без проверки надежности контрагента в) использование техники «следующего шага» (назначение даты звонка или онлайн-встречи сразу на стенде) г) игнорирование посетителей без предварительной записи ради экономии выставочной площади
7. Как правильно завершить экспресс-переговоры на оптовой ярмарке, если клиент проявляет интерес, но ссылается на занятость?	а) настаивать на продолжении беседы, пока клиент не выслушает всю презентацию до конца. б) обменяться контактами и согласовать отправку конкретного коммерческого предложения по интересующим позициям

Вопросы	Варианты ответов
(несколько вариантов ответов)	в) передать клиенту краткий информационный пакет (каталог новинок, прайс-лист) и зафиксировать дедлайн связи г) попросить клиента самостоятельно найти сайт компании после выставки и заполнить форму заявки
8. Что является главным коммерческим результатом участия компании в оптовой выставке? (с выбором одного ответа)	а) сбор контактов розничных покупателей б) заключение договоров на поставку товаров в) проведение фокус-групп
9. Оптовая ярмарка-выставка отличается от постоянно действующего оптового продовольственного рынка следующим признаком: (с выбором одного ответа)	а) объемом продаж б) эпизодичностью (периодичностью) проведения в) типом реализуемых товаров
10. Процесс публичной демонстрации достижений (товаров, услуг, технологий), цель которой – презентация новинок, обмен опытом и создание имиджа это (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже) (с вводом слова)	_____
11. Коммерческое мероприятие, направленное в первую очередь на продажу товаров, заключение договоров и проведение масштабных торгов это..... (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже) (с вводом слова)	_____
12. Что из перечисленного является важнейшей коммерческой задачей выставки? (с выбором одного ответа)	а) получение мгновенной прибыли от розничных продаж б) демонстрация закрытых инновационных разработок широкой публике в) поиск новых поставщиков, дилеров и подписание контрактов г) увеличение штата сотрудников
13. Какую роль играет выставка в продвижении нового продукта? (с выбором одного ответа)	а) позволяет получить быструю обратную реакцию (фидбек) от потенциальных клиентов б) исключает необходимость проведения рекламной кампании в) гарантирует 100% успешные продажи в будущем г) заменяет сертификацию товара
14. Какая основная коммуникационная цель участия в выставке?	а) обзвон холодной базы клиентов б) формирование имиджа компании и повышение узнаваемости

Вопросы	Варианты ответов
ставке? (с выбором одного ответа)	е) емкости бренда в) рассылка писем по электронной почте г) оформление витрин розничного магазина
15. Какие задачи решаются на заключительном (послеярмарочном) этапе? (с выбором одного ответа)	а) оформление стендов и витрин б) проведение презентаций для новых клиентов в) анализ финансовых результатов, учет объемов заключенных договоров и оценка эффективности участия г) распределение торговых мест

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	выполнено 85-100% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан достаточно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	выполнено 50-69% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос;
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	выполнено менее 50% заданий предложенного теста.

Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки: не предусмотрено.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическая работа №8

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров», отработка практических навыков по составлению коммерческих писем, предложений поставщика, составлению примерного плана оптовой закупки товаров.

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3 .

Примеры оценочного средства.

Задание 8.1. Ваша компания занимается продажей строительных инструментов. Вам необходимо закупить партию профессиональных перфораторов (наименование: *Перфоратор Makita HR2470*), чтобы расширить ассортимент к строительному сезону.

1. Напишите письмо-запрос поставщику (официальному дистрибьютору), в котором запросите КП на 150 перфораторов с отсрочкой платежа на 14 дней и предоставлением всех необходимых сертификатов.

2. Составьте черновик коммерческого предложения, которое вы могли бы отправить вашему потенциальному корпоративному клиенту (строительной компании), предлагая этот перфоратор.

Задание 8.2. Ситуация: При приемке оптовой партии товара обнаружен скрытый брак (15% от объема), что превышает допустимый процент. Примите решение по данной ситуации, зафиксируйте брак документально, направьте предложение поставщику в соответствии с регламентом доставки товара.

Задание 8.3. Ситуация: В процессе длительных переговоров или действия договора поставщик предупреждает о повышении отпускных цен на 20% со следующего месяца.

Примите решение по данной ситуации для усиления своей переговорной позиции с поставщиком.

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Отметка «неудовлетворительно» выставляется также, если обучающийся отказался выступать.

Задание 8.4 Тест по теме: «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров»

Вопросы	Варианты ответов
1. Что должно быть в обязательном порядке указано в начале коммерческого предложения? (с выбором одного ответа)	а) подробная история вашей компании с момента основания б) список всех ваших конкурентов в) понятный заголовок, суть предложения (офер) и контакты
2. Что является главной задачей коммерческого предложения? (с выбором одного ответа)	а) заставить клиента сразу подписать договор б) проинформировать о продукте и вызвать желание продолжить диалог (выйти на сделку) в) заполнить всё свободное пространство на листе А4
3. С чего начинается рассылка коммерческих предложений поставщикам? (с выбором одного ответа)	а) с подготовки списка конкретных поставщиков и поиска лица, принимающего решения б) с массовой рассылки всем подряд по найденной в интернете базе в) со звонка с угрозами расторжения контракта
4. Каким должен быть идеальный заголовок продающего коммерческое предложение? (с выбором одного ответа)	а) полное название компании и год основания. б) «мы – лидеры рынка с 2010 года» в) четкая формулировка пользы или решения проблемы клиента (например, «Поставки стройматериалов со скидкой 15% за 3 дня»)
5. Что должно содержаться в блоке «выгоды» для поставщика/клиента? (с выбором одного ответа)	а) технические характеристики продукта (размеры, вес, цвет). б) перевод характеристик на язык цифр и пользы

Вопросы	Варианты ответов
	(сокращение издержек, ускорение поставок, экономия бюджета) в) ссылка на сайт производителя
6. Что является главной целью коммерческого предложения при направлении его потенциальному поставщику? (с выбором одного ответа)	а) реклама вашего бренда б) юридическая фиксация сделки в) побуждение поставщика к заключению сделки или предоставлению выгодных условий г) перечисление всех реквизитов вашей компании
7. В чем заключается главное отличие коммерческого предложения от обычного прайс-листа? (с выбором одного ответа)	а) аргументацией ценности и выгод для партнера б) наличием цен в) наличием юридической печати
8. Какая информация обязательно должна содержаться в запросе коммерческого предложения поставщику? (с выбором одного ответа)	а) история создания вашей компании б) требования к качеству, планируемые объемы и сроки поставки в) финансовые показатели конкурентов
9. Каким этическим правилом стоит руководствоваться, если предложение поставщика вас не устроило, но оно было персонализированным? (с выбором одного ответа)	а) проигнорировать письмо б) отправить официальное письмо-отказ с указанием причины в) поставить спам-фильтр на отправителя
10. Определите последовательность действий при составлении коммерческого предложения поставщику (на установление последовательности)	а) определение цели: четко сформулировать, что вы хотите (запросить прайс-лист, стать дистрибьютором, предложить свои товары/услуги) б) анализ рынка и выбор поставщиков: изучить потенциальных контрагентов, выбрать 3-5 наиболее подходящих под ваши требования компаний в) сбор данных об адресате: узнать имя лица, принимающего решения г) отправка и контроль: отправьте коммерческое предложение по электронной почте или через форму на сайте, свяжитесь с поставщиком через 2–3 дня для уточнения статуса д) структурирование документа: напишите цепляющий заголовок, суть предложения, укажите ваши потребности/выгоды и призыв к действию
11. Какую главную функцию выполняет коммерческое предложение в B2B-сегменте при работе с потенциальным поставщиком? (с выбором одного ответа)	а) является строго юридическим документом (договором поставки) б) служит инструментом информирования о продукте, условиях сотрудничества и обоснованием выгоды в) используется исключительно для запроса цен на сырье г) выполняет функцию рекламной листовки для широкой аудитории
12. Какой из перечисленных элементов структуры коммерческого	а) четкое описание потребности заказчика и предлагаемых условий (цена, сроки, объемы)

Вопросы	Варианты ответов
предложения является обязательным при обращении к поставщику? (с выбором одного ответа)	б) развлекательный контент и мемы для привлечения внимания в) личная автобиография руководителя отдела закупок г) фотографии сотрудников компании-отправителя
13. В чем заключается функция «снятия возражений» в тексте коммерческого предложения поставщику? (с выбором одного ответа)	а) в критике условий других поставщиков на рынке б) в предоставлении гарантий, отзывов, сертификатов качества и описании преимуществ для минимизации рисков покупателя в) в указании максимально низкой цены без гарантии поставки г) в отказе от предварительного обсуждения деталей сделки
14. Что из нижеперечисленного относится к персонализированным функциям коммерческого предложения? (с выбором одного ответа)	а) учет специфики бизнеса поставщика и обращение по имени к конкретному лицу, принимающему решения б) рассылка одного и того же текста по базе из 10 000 адресов электронной почты в) использование стандартного шаблона «Дорогие партнеры» без указания города г) размещение коммерческого предложения в открытом доступе на корпоративном сайте
15. Каждому понятию подберите соответствующее определение а) коммерческое предложение поставщику это... б) коммерческое письмо поставщику это... в) претензия поставщику это.... г) спецификация это.... (на установление соответствия)	1. Официальное деловое обращение, целью которого является инициация, поддержание или урегулирование рабочих отношений 2. Маркетинговый документ, с помощью которого компания рассказывает о своем продукте и предлагает клиенту или партнеру начать сотрудничество 3. Официальный документ, дополняющий договор поставки, в котором детально прописывается перечень поставляемого товара, его характеристики, количество, цена и стоимость за единицу 4. Официальный письменный документ, в котором покупатель указывает на нарушение условий договора и выдвигает свои требования (например, устранить брак, возместить убытки, допоставить товар или вернуть деньги)

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	выполнено 85-100% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан достаточно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	выполнено 50-69% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос;
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	выполнено менее 50% заданий предложенного теста.

Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки: не предусмотрено.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическая работа №9

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров», отработка практических навыков по организации коммерческой работы по оптовой закупке и продаже товаров в оптовом звене, по оперативному учету и контролю продажи товаров с использованием новых технологий.

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3 .

Пример оценочного средства:

Задание 9.1

Оптовая база закупает партию товара на сумму 560 000 руб. (в т.ч. НДС 22%). Расходы на доставку составили 10 000 руб (в том числе НДС 22%). Оптовая надбавка предприятия – 25%. Определить отпускную цену партии с учетом НДС.

Задание 9.2

Определить торговую надбавку и рассчитать валовую прибыль от оптовой продажи партии товара, если:

Закупочная цена товара (с НДС 22%) = 3 500 руб./шт.

Партия = 300 шт.

Оптовая надбавка = 25%

Фактически продано = 280шт.

Задание 9.3

Компания планирует реализовать в следующем месяце 2 500 единиц мультиварок.

Текущий остаток на складе: 400 шт.

Планируемый (страховой) остаток на конец месяца: 200 шт.

На рынке есть два независимых поставщика

Поставщик №1: Предлагает мультиварки по цене 3 000 руб./шт. При объеме заказа от 2 000 шт. предоставляет скидку 4% на весь объем. Доставка за счет поставщика.

Поставщик №2: Предлагает мультиварки по цене 2 800 руб./шт. Скидок нет. Доставка платная (транспортной компанией) – фиксированно 120 000 руб. за весь объем партии.

Принять решение о закупке товаров и выборе поставщика.

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Уровень освоения	Критерии
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Отметка «неудовлетворительно» выставляется также, если обучающийся отказался выступить.

Задание 9.4 Тест по теме: «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров»

Вопросы	Варианты ответов
1. Что из нижеперечисленного относится к понятию «оптовая торговля»? (с выбором одного ответа)	а) продажа товаров населению для личного, семейного использования б) продажа товаров для использования в предпринимательской деятельности или для перепродажи в) реализация неликвидных остатков предприятия
2. Главная цель коммерческой деятельности оптового предприятия – это: (с выбором одного ответа)	а) минимизация издержек обращения б) получение максимальной прибыли при удовлетворении спроса покупателей в) расширение складских помещений
3. Основные этапы коммерческой работы по оптовой продаже товаров логически выстраиваются в следующем порядке: (с выбором одного ответа)	а) выявление спроса, складирование, установление связей, наценка б) установление хозяйственных связей, выявление спроса, отбор товаров организация доставки в) отбор товаров, реклама, доставка, установление связей
4. Что включает в себя процесс организации оптовых закупок? (с выбором одного ответа)	а) только распределение товаров по розничным точкам б) изучение спроса, выбор поставщиков, заключение договоров и контроль исполнения в) исключительно складскую обработку грузов
5. Какие методы оптовой продажи товаров применяются на практике? (несколько вариантов ответов)	а) продажа по предварительным письменным и телефонным заказам б) личный отбор товаров представителем покупателя (в зале товарных образцов) в) продажа через передвижные склады и разъездных товароведов г) нет верных ответов
6. Оптовый посредник, который закупает товары, берет их на себя и определяет сбыт на основе оптовых закупок у крупных производителей это..... (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже) (с вводом слова)	_____
7. Какова основная цель проведения оптовых ярмарок и выставок? (с выбором одного ответа)	а) продажа товаров конечным потребителям б) установление прямых коммерческих связей, демонстрация новых товаров и заключение дого-

Вопросы	Варианты ответов
	воров поставки в) утилизация просроченной продукции
8. Какой финансовый показатель рассчитывается как время обращения среднего товарного запаса за определенный период? (с выбором одного ответа)	а) рентабельность б) товарооборотчиваемость в) коэффициент ликвидности
9. При выявлении скрытых недостатков товара в оптовой партии, в течение какого срока обычно составляется акт (в соответствии с нормами и договором)? (с выбором одного ответа)	а) в день получения б) в установленные договором сроки после обнаружения (например, 5-10 дней) в) в течение года
10. К субъектам коммерческой деятельности в оптовом звене относятся: (с выбором одного ответа)	а) товары, сырье, оборудование б) юридические лица и индивидуальные предприниматели в) потребительский спрос
11. Ранжируйте в логическом порядке составные части коммерческой работы по оптовой продаже товаров: (на установление последовательности)	а) организация учета и контроля выполнения договоров с покупателями. б) установление хозяйственных связей с поставщиками товаров в) нахождение оптовых покупателей товаров г) рекламно-информационная деятельность д) организация и технология оптовой продажи товаров
12. Товарные _____ представляют собой всю совокупность товаров (в единстве их натурально-вещественной и стоимостной форм), которые обеспечивают процесс обращения товаров. (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже) (с вводом слова)	_____
13. Сущность оптовой продажи товаров при оптово-складском обороте... (несколько вариантов ответов)	а) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых посредников б) реализация товаров оптовым покупателям производителями в) реализация товаров оптовым покупателям в процессе организованных торгов г) товары доставляются оптовым покупателям централизованным методом д) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых предприятий
14. Сущность оптовой продажи товаров при транзитном обороте... (несколько вариантов ответов)	а) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых посредников б) реализация товаров оптовым покупателям в процессе организованных торгов

Вопросы	Варианты ответов
	в) товары доставляются оптовым покупателям централизованным методом г) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых предприятий д) реализация товаров оптовым покупателям производителями е) реализация товаров изготовителями рознице, минуя склады оптовых баз
15. Последовательность выполнений коммерческих операций при оптовой продаже товаров.... (на установление последовательности)	а) подготовка товаров к отпуску б) погрузка транспортных средств и доставка товаров в) ознакомление покупателей с ассортиментом товаров г) оформление соответствующей документации по оптовой продаже д) комплектование товарных партий е) отборка товаров на складе

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	выполнено 85-100% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан достаточно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	выполнено 50-69% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос;
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	выполнено менее 50% заданий предложенного теста.

Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки: не предусмотрено.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическая работа №10

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров», отработка практических навыков по составлению примерных планов по ценовому стимулированию покупателей в торговых предприятиях.

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3

Пример оценочного средства:

Задание 10.1

Ситуация 1: *Низкая оборачиваемость сезонного товара*

Проблема: В магазине одежды к концу сезона осталось много зимних курток, которые занимают место на складе. В магазине планируют применить механику ценового стимулирования, а именно метод прогрессивной распродажи (markdown).

Составить план реализации, определить ожидаемый результат.

Задание 10.2

Ситуация 1: Избавление от товарных остатков

В магазине бытовой техники весной осталось 50 шт. зимних обогревателей. Сезон заканчивается, товар занимает место на складе. Закупочная цена: 3 000 руб. Текущая розничная цена: 4 500. Наценка составляет 50%.

Проблема: Обогреватели теряют актуальность до следующего года, заморожены оборотные средства.

В магазине планируют применить механику ценового стимулирования – прямое снижение цены (распродажа). Составить план реализации, определить ожидаемый результат.

Задание 10.3

Ситуация 3: Привлечение новых покупателей (Открытие нового магазина)

Офлайн-магазин бытовой техники открылся в спальном районе, требуется быстро сформировать клиентскую базу и перехватить трафик у конкурентов. Механика ценового стимулирования: «Welcome-оффер» (приветственная цена) и геотаргетинг.

Составить план реализации, определить ожидаемый результат.

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки. Отметка «неудовлетворительно» выставляется также, если обучающийся отказался выступать.

Задание 10.4 Тест по теме: «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров»

Вопросы	Варианты ответов
1. Что является нижней границей цены при планировании скидок и акций на торговом предприятии? (с выбором одного ответа)	а) желаемая норма прибыли б) среднерыночная цена конкурента в) затраты на производство и закупку товара (себестоимость) г) минимальная цена, установленная государством
2. Какая стратегия ценового стимулирования применяется для быстрого захвата доли рынка при выводе нового товара? (с выбором одного ответа)	а) стратегия «снятия сливок» б) стратегия проникновения (массовых скидок) в) премиальное ценообразование г) нейтральное ценообразование

Вопросы	Варианты ответов
3. Если спрос на товар эластичен (сильно реагирует на изменение цены), то наиболее эффективным планом стимулирования будет.... (с выбором одного ответа)	а) небольшое повышение цены б) установка единой цены для всех в) краткосрочное существенное снижение цены г) вывод товара из ассортимента
4. Мероприятия по ценовому стимулированию сбыта не могут быть направлены на: (с выбором одного ответа)	а) посредников б) потребителей в) государственные органы контроля г) собственных продавцов (персонал)
5. Какой инструмент ценового стимулирования покупателей относится к методам «стимулирования в месте продаж»? (с выбором одного ответа)	а) накопительные дисконтные карты б) «товар дня» (ограниченная по времени скидка) в) массовая почтовая рассылка г) участие в профильных выставках
6. При составлении плана по ценовому стимулированию в торговом предприятии необходимо придерживаться следующих этапов: (на установление последовательности)	а) установка сроков и бюджета, ограничение времени акции для создания эффекта срочности б) оценка ROI в) анализ ситуации: оценка текущих продаж, маржинальности товара и эластичности спроса г) выбор механизмов: процентных скидок, накопительных бонусов, подарков или «товара в подарок» д) определение целей: увеличение оборота, разгрузка склада или привлечение трафика
7. Какой из перечисленных методов ценового стимулирования относится к краткосрочным методам привлечения покупателей (с выбором одного ответа)	а) предоставление скидки при покупке от двух единиц товара б) установление единых фиксированных цен на весь год в) размещение имиджевой рекламы в прессе г) увеличение наценки на элитные товары
8. Процесс добровольного снижения первоначальной цены товара или услуги продавцом для стимулирования продаж, привлечения покупателей или выполнения определенных условий сделки это..... (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже) (с вводом слова)	_____
9. Процентная или денежная надбавка к закупочной цене товара, которая формирует его окончательную розничную стоимость, необходима для покрытия затрат продавца на логистику, аренду, заработную плату, обеспечить итоговую чистую прибыль это.... (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже) (с вводом слова)	_____

Вопросы	Варианты ответов
10. К главным целям применения скидок в торговле относятся: (несколько вариантов ответов)	а) стимулирование сбыта и рост продаж б) снижение прибыли для продавца в) управление товарными запасами: г) снижение среднего товарного чека д) формирование лояльности клиентов
11. В чем заключается главная цель предоставления сезонных скидок? (с выбором одного ответа)	а) избавление от неликвидного товара б) выравнивание спроса и поддержание выручки в периоды спада продаж в) привлечение новых поставщиков г) повышение закупочных цен
12. Скидки, которые предоставляются постоянным покупателям в виде определенного процента от стоимости всей закупленной партии при условии достижения заранее оговоренного объема продаж за определенный период, называются: (несколько вариантов ответов)	а) сконто б) бонусные скидки в) сезонные скидки г) прогрессивные скидки
13. Определите последовательность этапов предоставления скидок покупателям (на установление последовательности)	а) разработка условий: выбор вида скидки (накопительная, разовая за объем, сезонная) и определение ее размера б) оценка рентабельности: расчет безубыточности (цена продажи не должна быть ниже себестоимости) в) определение цели: постановка задачи (распродажа остатков, привлечение новых клиентов, выполнение плана) г) утверждение и оформление: внесение изменений в Положение о скидках, приказ руководства, оформление в учетной системе д) информирование: запуск акции, рассылка предложений, обучение персонала для правильного предложения клиентам
14. Механизм, при котором покупателю возвращается часть потраченных средств баллами или рублями для следующей покупки, называется: (с выбором одного ответа)	а) сэмплинг б) кэшбэк в) кросс-маркетинг г) лизинг
15. Временный дисконт на товар (например, «Черная пятница») эффективен тем, что: (с выбором одного ответа)	а) создает эффект срочности и снимает барьер для покупки б) полностью исключает конкурентов в) повышает себестоимость продукта г) увеличивает производственный цикл

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	выполнено 85-100% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
70-84 баллов	выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях от-

(оценка «хорошо»)	крытого типа дан достаточно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	выполнено 50-69% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	выполнено менее 50% заданий предложенного теста

Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки: не предусмотрено.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическая работа №11

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров», отработка практических навыков по приемке товаров, поступивших железнодорожным, автомобильным транспортом.

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3

Пример оценочного средства:

Задание 11.1. Ситуация: На подъездные пути предприятия прибыл вагон с сыпучими строительными материалами (цемент). При осмотре вагона обнаружено, что пломба отличается от указанной в сопроводительных документах, а в самом вагоне зафиксировано частичное отсутствие груза.

Опишите пошаговые действия в данной ситуации грузополучателя.

Задание 11.2. Ситуация: Перевозчик (ОАО «РЖД») подал вагон под погрузку пищевой муки. Грузоотправитель обнаружил, что вагон ранее использовался для перевозки химических удобрений, а на стенах остался резкий специфический запах и следы химикатов.

Опишите пошаговые действия грузоотправителя в данной ситуации.

Задание 11.3. Ситуация: Грузоотправитель предъявил к перевозке бытовую химию в хрупких картонных коробках, которые не обеспечивают сохранность груза при маневровых толчках. Опишите пошаговые действия перевозчика в данной ситуации.

Задание 11.4. Ситуация: Предъявлен груз, относящийся к категории опасных (воспламеняющиеся жидкости). Отправитель приложил стандартную накладную, но не предоставил специальные документы (аварийные карточки, паспорта безопасности, специальные разрешения). Опишите пошаговые действия перевозчика в данной ситуации.

Задание 11.5. Ситуация: На склад дистрибьютора прибыл грузовой автомобиль с бытовой химией. При внешнем осмотре кузова повреждений тента и пломб не обнаружено. Однако при выгрузке паллет обнаружено, что одна из коробок в центре паллеты замята, из нее течет жидкое моющее средство, повредившее соседние упаковки. Водитель утверждает, что «так загрузили на заводе», и отказывается подписывать документы о браке. Опишите пошаговый алгоритм действий приемщика в данной ситуации.

Задание 11.4 Тест по теме: «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров»

Вопросы	Варианты ответов
1. Какой основной документ сопровождает груз при доставке автомобильным транспортом? (с выбором одного ответа)	а) товарно-транспортная накладная (ТТН) б) железнодорожная накладная в) путевой лист г) сертификат качества
2. Если в опломбированном вагоне обнару-	а) транспортная компания

Вопросы	Варианты ответов
жена недостача товара, но пломбы отправителя не повреждены, кто несет материальную ответственность? (с выбором одного ответа)	б) грузоотправитель (поставщик) в) получатель г) экспедитор
3. Какие документы являются основанием для приемки товаров по количеству? (с выбором одного ответа)	а) счет-фактура, товарно-транспортная накладная, спецификация б) договор поставки и сертификат соответствия в) только акт приема-передачи г) счет на оплату
4. Приемка товаров по качеству от поставщика производится в соответствии с: (с выбором одного ответа)	а) стандартами предприятия-изготовителя, техническими условиями (ТУ) или ГОСТами б) желанием покупателя в) решением товароведа г) указаниями водителя
5. Что обязан сделать кладовщик (приемщик) в первую очередь до вскрытия кузова автомобиля? (с выбором одного ответа)	а) начать выгрузку паллет б) проверить целостность кузова, тента, исправность запоров и оттиски пломб в) подписать транспортную накладную водителю г) взвесить пустой автомобиль
6. Какая отметка ставится в транспортной накладной, если водитель опоздал на выгрузку более чем на несколько часов? (с выбором одного ответа)	а) никакая, это не фиксируется б) время прибытия и убытия автомобиля, заверенное подписью и печатью в) устное замечание водителю г) отметка о штрафе
7. В каком документе фиксируются повреждения товара и недостача, обнаруженные в процессе выгрузки из автомобиля? (с выбором одного ответа)	а) в путевом листе водителя б) в акте о расхождениях (например, ТОРГ-2) и делается отметка в товарно-транспортной накладной в) в журнале учета посещений склада г) в акте выполненных работ транспортной компании
8. Кто несет ответственность за недостачу груза, если вагон прибыл на станцию назначения в полной исправности, с неповрежденными пломбами первоначального грузоотправителя? (с выбором одного ответа)	а) железная дорога (перевозчик) б) грузополучатель в) грузоотправитель (поставщик)
9. Определите последовательность этапов приемки товаров, поступивших железнодорожным транспортом (на установление последовательности)	а) внешний технический и коммерческий осмотр (до вскрытия) б) проверка количества и качества товара в) вскрытие вагона (контейнера) и выгрузка г) оформление результатов приемки и закрытие процесса д) документальный и предварительный контроль
10. На этапе проверки товара по количеству и качеству, поступившим железнодорожным транспортом проводится...	а) весовой или поштучный пересчет б) осмотр запорно-пломбировочных устройств

Вопросы	Варианты ответов
(несколько вариантов ответа)	в) сверка со спецификацией г) выборочно или сплошным методом проверяется целостность заводской упаковки, отсутствие дефектов
11. Какие основные функции выполняют тара и упаковка в торгово-технологическом процессе? (несколько вариантов ответа)	а) исключительно декоративная функция (главная цель – дизайн, а не сохранность) б) защитная функция (предохранение товаров от внешних воздействий и повреждений) в) логистическая/транспортировочная функция (облегчение погрузки, выгрузки, складирования) г) коммуникационная и рекламная функция (привлечение внимания, информирование покупателя) д) оптимизация грузовых единиц (формирование по массе и габаритам)
12. Как классифицируется тара по кратности использования? (несколько вариантов ответа)	а) многооборотная тара б) специализированная тара в) возвратная тара г) одноразовая (разовая) тара
13. Основным элементом упаковки, предназначенным для размещения, защиты, транспортировки и хранения товаров является (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже) (с вводом слова)	_____
14. Какая функция тары позволяет доносить до покупателя информацию о производителе и сроках годности? (с выбором одного ответа)	а) защитная б) рекламно-информационная в) транспортная г) экономическая
15. В чем заключается технологическая функция тары? (несколько вариантов ответа)	а) создание условий для механизации трудоемких операций б) полное исключение участия человека в продажах в) эффективность использования складских площадей г) выявление брака на производстве д) снижение закупочной цены у поставщика

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	выполнено 85-100% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	выполнено 70-84% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан достаточно полный, развернутый ответ на поставленный вопрос;
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	выполнено 50-69% заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан краткий, неполный ответ на поставленный вопрос;

«удовлетворительно»)	открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос;
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	выполнено менее 50% заданий предложенного теста.

Рекомендуемый перечень вопросов для самостоятельной подготовки: не предусмотрено.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Самостоятельная работа №1

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Содержание коммерческой деятельности».

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3

Пример оценочного средства:

Задание 1. Проработка конспекта лекции. Выполнить следующие действия:

1. Бегло прочитать конспект лекции.
2. Переписать неразборчиво написанные слова, расшифровать сокращения.
3. Объяснить, как тема лекции связана с другими темами дисциплины.
4. Выделить в лекции новые профессиональные термины и выучить их значение.
5. Закрыть тетрадь и пересказать суть лекции.
6. Быть готовым к тестированию по теме лекции.

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он: - вовремя сдал работу (дополненный конспект или отчет) и подготовился к устному опросу; - в конспекте полно отражены все ключевые моменты лекции: определения, формулы, классификации и выводы. Материал структурирован логично; - оформление записей соответствует требованиям: текст разборчивый, важные мысли выделены цветом или маркером; - при собеседовании уверенно отвечает на вопросы преподавателя, свободно использует профессиональную терминологию и может привести собственные примеры для объяснения темы
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он - сдал работу после указанных сроков или непосредственно перед началом занятия; - конспект дополнен учебником, но отдельные разделы темы освещены поверхностно, без собственных выводов или примеров из практики. Отсутствует выделение главного; - оформление работы в целом аккуратное, но имеются помарки, исправления корректора или не выдержана единая структура выделения заголовков; - при собеседовании показывает знание теории, но затрудняется ответить на дополнительные практические вопросы или путается в смежных понятиях
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он - систематически нарушает сроки сдачи работ; - в тетради правильно переписаны только базовые тезисы лекции, отсутствует работа с дополнительной литературой. Много фактических пропусков важных определений; - оформление имеет значительные нарушения: неразборчивый почерк, записи сделаны хаотично, страницы не пронумерованы или испачканы; - при проверке знаний студент допускает грубые ошибки в основных формулировках, не может объяснить смысл записанных терминов и нуждается в наводящих вопросах преподавателя
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он: - не выполнил задание в установленные сроки или предоставил полностью пустой/скопированный без обработки конспект; - в работе содержатся грубые теоретические ошибки (перепутаны термины,

Уровень освоения	Критерии
	искажена суть правил), либо представлена лишь механическая копия чужого текста/слайдов без осмысления; - оформление неудовлетворительное: листы вырваны, текст невозможно прочитать, работа выглядит небрежной; - при собеседовании у студента наблюдается полное незнание пройденного материала, он не дает правильных ответов даже на базовые вопросы по содержанию собственной тетради, демонстрируя серьезные пробелы в знаниях

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Самостоятельная работа №2

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Государственное регулирование коммерческой деятельности».

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3

Пример оценочного средства:

Задание 1. Проработка конспекта лекции. Выполнить следующие действия:

1. Бегло прочитать конспект лекции.
2. Переписать неразборчиво написанные слова, расшифровать сокращения.
3. Объяснить, как тема лекции связана с другими темами дисциплины.
4. Выделить в лекции новые профессиональные термины и выучить их значение.
5. Закрывать тетрадь и пересказать суть лекции.
6. Быть готовым к тестированию по теме лекции.

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он: - вовремя сдал работу (дополненный конспект или отчет) и подготовился к устному опросу; - в конспекте полно отражены все ключевые моменты лекции: определения, формулы, классификации и выводы. Материал структурирован логично; - оформление записей соответствует требованиям: текст разборчивый, важные мысли выделены цветом или маркером; - при собеседовании уверенно отвечает на вопросы преподавателя, свободно использует профессиональную терминологию и может привести собственные примеры для объяснения темы
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он - сдал работу после указанных сроков или непосредственно перед началом занятия; - конспект дополнен учебником, но отдельные разделы темы освещены поверхностно, без собственных выводов или примеров из практики. Отсутствует выделение главного; - оформление работы в целом аккуратное, но имеются помарки, исправления корректора или не выдержана единая структура выделения заголовков; - при собеседовании показывает знание теории, но затрудняется ответить на дополнительные практические вопросы или путается в смежных понятиях
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он - систематически нарушает сроки сдачи работ; - в тетради правильно переписаны только базовые тезисы лекции, отсутствует работа с дополнительной литературой. Много фактических пропусков важных определений; - оформление имеет значительные нарушения: неразборчивый почерк, записи сделаны хаотично, страницы не пронумерованы или испачканы; - при проверке знаний студент допускает грубые ошибки в основных формулировках, не может объяснить смысл записанных терминов и нуждается

Уровень освоения	Критерии
	в наводящих вопросах преподавателя
0-49 баллов (оценка «не удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он: - не выполнил задание в установленные сроки или предоставил полностью пустой/скопированный без обработки конспект; - в работе содержатся грубые теоретические ошибки (перепутаны термины, искажена суть правил), либо представлена лишь механическая копия чужого текста/слайдов без осмысления; - оформление неудовлетворительное: листы вырваны, текст невозможно прочитать, работа выглядит небрежной; - при собеседовании у студента наблюдается полное незнание пройденного материала, он не дает правильных ответов даже на базовые вопросы по содержанию собственной тетради, демонстрируя серьезные пробелы в знаниях

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Самостоятельная работа №3

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности».

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3

Пример оценочного средства:

Задание 1. Проработка конспекта лекции. Выполнить следующие действия:

1. Бегло прочитать конспект лекции.
2. Переписать неразборчиво написанные слова, расшифровать сокращения.
3. Объяснить, как тема лекции связана с другими темами дисциплины.
4. Выделить в лекции новые профессиональные термины и выучить их значение.
5. Закрыть тетрадь и пересказать суть лекции.
6. Быть готовым к тестированию по теме лекции.

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он: - вовремя сдал работу (дополненный конспект или отчет) и подготовился к устному опросу; - в конспекте полно отражены все ключевые моменты лекции: определения, формулы, классификации и выводы. Материал структурирован логично; - оформление записей соответствует требованиям: текст разборчивый, важные мысли выделены цветом или маркером; - при собеседовании уверенно отвечает на вопросы преподавателя, свободно использует профессиональную терминологию и может привести собственные примеры для объяснения темы
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он - сдал работу после указанных сроков или непосредственно перед началом занятия; - конспект дополнен учебником, но отдельные разделы темы освещены поверхностно, без собственных выводов или примеров из практики. Отсутствует выделение главного; - оформление работы в целом аккуратное, но имеются пометки, исправления корректора или не выдержана единая структура выделения заголовков; - при собеседовании показывает знание теории, но затрудняется ответить на дополнительные практические вопросы или путается в смежных понятиях
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он - систематически нарушает сроки сдачи работ; - в тетради правильно переписаны только базовые тезисы лекции, отсутствует работа с дополнительной литературой. Много фактических пропус-

Уровень освоения	Критерии
	ков важных определений; - оформление имеет значительные нарушения: неразборчивый почерк, записи сделаны хаотично, страницы не пронумерованы или испачканы; - при проверке знаний студент допускает грубые ошибки в основных формулировках, не может объяснить смысл записанных терминов и нуждается в наводящих вопросах преподавателя
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он: - не выполнил задание в установленные сроки или предоставил полностью пустой/скопированный без обработки конспект; - в работе содержатся грубые теоретические ошибки (перепутаны термины, искажена суть правил), либо представлена лишь механическая копия чужого текста/слайдов без осмысления; - оформление неудовлетворительное: листы вырваны, текст невозможно прочитать, работа выглядит небрежной; - при собеседовании у студента наблюдается полное незнание пройденного материала, он не дает правильных ответов даже на базовые вопросы по содержанию собственной тетради, демонстрируя серьезные пробелы в знаниях

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Самостоятельная работа №4

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Коммерческая работа по закупкам и продаже товаров».

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3

Пример оценочного средства:

Задание 1. Дискуссия на тему «Поставщики товаров торговой организации». Группа студентов разделяется на две команды: «Заказчики» и «Кандидаты».

Для участия в дискуссии необходимо проработать лекционный материал и подготовить следующие документы/материалы:

Команда «Заказчики»:

Составить профиль идеального поставщика для вашего типа магазина (например, продуктовый супермаркет или магазин электроники). Какие критерии для вас важнее всего: цена, отсрочка платежа, скорость доставки или эксклюзивность товара?

Подготовить список из 3–5 профессиональных вопросов, которые вы зададите поставщику при встрече (о логистике, документах, возврате брака).

Продумать ваши ограничения (бюджет закупки, свободные складские площади).

Команда «Кандидаты» (коммерческие представители потенциальных поставщиков):

Выбрать роль (вы представитель хлебозавода, производителя одежды или импортера фруктов).

Разработать свое коммерческое предложение (УТП): чем ваш товар лучше конкурентов? Почему магазину выгодно работать именно с вами?

Подготовить ответы на возможные возражения закупщиков («У вас дорого», «Мы работаем с другими», «Ваши сроки доставки нам не подходят»).

2. Ход дискуссии на занятии

Регламент (Критерий №3): Выступление каждой стороны – строго до 3 минут. Общее время обсуждения кейса – 20 минут.

Изложение материала (Критерии №1 и №4): Команда «Кандидатов» презентует свой товар. Команда «Заказчиков» анализирует предложение по критериям выгодности. Приводите аргументы, опираясь на теорию (понятия логистики, маржинальности, оборачиваемости запасов).

Обсуждение (Критерии №2, №4 и №5): Свободный обмен мнениями. Важно участие каждого студента: если один говорит, остальные должны готовить вопросы или дополнения. Оценивается умение слушать оппонента, вежливо перебивать только по суще-

ству и поддерживать позитивный деловой тон.

Креативность (Критерий №6): Используйте профессиональную лексику уместно. Чтобы убедить партнера, можете использовать удачные метафоры, сравнения рынка или легкий юмор (в рамках делового этикета).

3. Чек-лист самопроверки перед занятием

Чтобы получить максимальный балл, проверьте себя по системе оценивания:

Критерий	Баллы	Вопросы для проверки
Логика и краткость	20	Понятен ли мой текст со стороны? Убрал(а) ли я лишнюю «воду» и общие фразы? Вижу ли я четкую структуру своего выступления?
Культура речи	20	Готов(а) ли я спокойно выслушать критику? Не использую ли я слова-паразиты и сленг? Произведет ли моя речь впечатление профессионала?
Регламент	10	Укладываюсь ли я в 3 минуты? Репетировал(а) ли я выступление с секундомером?
Аргументация	20	Могу ли я доказать каждое свое слово цифрами или фактами из учебника? Знаю ли я сильные и слабые стороны своей позиции?
Работа в команде	20	Дал(а) ли я высказаться всем одноклассникам? Поддерживал(а) ли я их идеи? Распределили ли мы роли внутри группы?
Креативность	10	Есть ли в моей речи яркое сравнение или запоминающаяся фраза, которая выделит меня среди других участников?

Подготовка к дискуссии проверяется непосредственно во время практического занятия. Конспекты подготовки (черновики аргументов) преподаватель может проверить визуально перед началом дискуссии.

Критерии оценивания:

Критерии оценки		Набранные балы
1		2
1	Правильность, логика и краткость изложения материала кейса (max=20 баллов)	
2	Культура ведения дискуссии (культура речи и реакции на вопросы и дополнения, позитивный настрой) (max=20 баллов)	
3	Регламент изложения и обсуждения материала (max=10 баллов)	
4	Знание учебного материала, умение приводить аргументы и сравнения (max=20 баллов)	
5	Уровень участия в изложении материала и его обсуждении всеми членами группы (max=20 баллов)	
6	Креативность (творческий подход) в изложении информации. Использование юмора «крылатых выражений», афоризмов, неологизмов и т.д. (max=10 баллов)	

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Самостоятельная работа №5

Цель: закрепление и углубление теоретических знаний по теме «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности».

Проверяемые компетенции (код): ОК 04, ПК 1.1; ПК 1.3; ПК 3.1; ПК 3.2; ПК 3.3

Пример оценочного средства:

Задание 1. Проработка конспекта лекции. Выполнить следующие действия:

1. Бегло прочитать конспект лекции.
2. Переписать неразборчиво написанные слова, расшифровать сокращения.
3. Объяснить, как тема лекции связана с другими темами дисциплины.
4. Выделить в лекции новые профессиональные термины и выучить их значение.
5. Закрыть тетрадь и пересказать суть лекции.

6. Быть готовым к тестированию по теме лекции.

Критерии оценивания

Уровень освоения	Критерии
85-100 баллов (оценка «отлично»)	Выставляется студенту, если он: - вовремя сдал работу (дополненный конспект или отчет) и подготовился к устному опросу; - в конспекте полно отражены все ключевые моменты лекции: определения, формулы, классификации и выводы. Материал структурирован логично; - оформление записей соответствует требованиям: текст разборчивый, важные мысли выделены цветом или маркером; - при собеседовании уверенно отвечает на вопросы преподавателя, свободно использует профессиональную терминологию и может привести собственные примеры для объяснения темы
70-84 баллов (оценка «хорошо»)	Выставляется студенту, если он - сдал работу после указанных сроков или непосредственно перед началом занятия; - конспект дополнен учебником, но отдельные разделы темы освещены поверхностно, без собственных выводов или примеров из практики. Отсутствует выделение главного; - оформление работы в целом аккуратное, но имеются пометки, исправления корректора или не выдержана единая структура выделения заголовков; - при собеседовании показывает знание теории, но затрудняется ответить на дополнительные практические вопросы или путается в смежных понятиях
50-69 баллов (оценка «удовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он - систематически нарушает сроки сдачи работ; - в тетради правильно переписаны только базовые тезисы лекции, отсутствует работа с дополнительной литературой. Много фактических пропусков важных определений; - оформление имеет значительные нарушения: неразборчивый почерк, записи сделаны хаотично, страницы не пронумерованы или испачканы; - при проверке знаний студент допускает грубые ошибки в основных формулировках, не может объяснить смысл записанных терминов и нуждается в наводящих вопросах преподавателя
0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)	Выставляется студенту, если он: - не выполнил задание в установленные сроки или предоставил полностью пустой/скопированный без обработки конспект; - в работе содержатся грубые теоретические ошибки (перепутаны термины, искажена суть правил), либо представлена лишь механическая копия чужого текста/слайдов без осмысления; - оформление неудовлетворительное: листы вырваны, текст невозможно прочитать, работа выглядит небрежной; - при собеседовании у студента наблюдается полное незнание пройденного материала, он не дает правильных ответов даже на базовые вопросы по содержанию собственной тетради, демонстрируя серьезные пробелы в знаниях

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО: Тестовые задания по компетенциям

ОК 04. Организовывать работу коллектива и команды, взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности

Таблица 1 – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ОК 04

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
1	2	3	4	5
базовый	1.1	Что является основной целью коммерческой деятельности? а) увеличение численности персонала б) извлечение прибыли посредством совершения процессов купли-продажи в) производство товаров г) внутрискладская переработка сырья	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.2	В узком смысле коммерческая деятельность – это... а) любая деятельность, направленная на рост капитала б) деятельность только в сфере материального производства в) деятельность, направленная на организацию процессов купли-продажи в сфере торговли г) научные исследования рынка	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.3	Что выступает главным объектом коммерческой деятельности? а) потребители и конкуренты б) государственные структуры в) товары и услуги г) учредительные документы	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.4	Какие процессы составляют сущность коммерческого предпринимательства? а) создание новых технологий б) финансовые спекуляции на бирже в) товарно-денежные, торгово-обменные операции и перепродажа г) оказание благотворительной помощи	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.5	Что является главной целью коммерческой деятельности на современном этапе? а) увеличение объемов производства любой ценой б) получение максимальной прибыли при удовлетворении потребностей рынка в) расширение штата сотрудников г) выполнение плана государственных закупок	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.6	Какой из этапов является основой коммерческой работы? а) изучение конъюнктуры рынка и потребительского спроса б) оформление бухгалтерской отчетности в) оформление интерьера офиса	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		г) написание рекламных слоганов		
	1.7	Что входит в задачу по управлению ассортиментом на современном этапе? а) поддержание неизменного перечня товаров десятилетиями б) формирование ассортимента, отвечающего быстро меняющимся запросам покупателей в) закупка товаров только одного производителя г) продажа исключительно неликвидных остатков	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.8	Главная задача коммерции в сфере закупок – это: а) приобретение самых дешевых товаров независимо от их качества б) выбор оптимальных поставщиков и установление долговременных хозяйственных связей в) закупка товаров в максимальных объемах для создания дефицита г) исключение посредников из торговой цепи	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.9	Что означает задача «минимизация коммерческих рисков»? а) полный отказ от проведения любых сделок б) прогнозирование неблагоприятных факторов и разработка мер по их снижению в) передача всех рисков государству г) страхование только одного вида товаров	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.10	В чем заключается функция коммерческой деятельности по стимулированию сбыта? а) побуждение покупателей к приобретению товаров через акции, скидки и рекламу б) принудительное навязывание товаров потребителям в) увеличение розничной цены на товары г) сокращение каналов распределения товаров	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.11	Что является главной целью государственного регулирования коммерческой деятельности? а) максимизация прибыли частных кор-	б	Задания закрытого типа с выбором одного

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		пораций б) обеспечение экономической стабильности и защита общественных интересов в) полный контроль государства над всеми ценами г) исключение частного капитала из сферы торговли		ответа
	1.12	Какой метод относится к прямому (административному) государственному регулированию? а) изменение ставки рефинансирования б) предоставление налоговых льгот в) лицензирование отдельных видов деятельности г) таможенные пошлины	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.13	Какой из перечисленных инструментов является методом экономического регулирования? а) введение квот на экспорт товаров б) изменение налоговых ставок и льгот в) установление предельных розничных цен г) запрет на продажу определенных товаров	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.14	Какой государственный орган осуществляет надзор за соблюдением правил торговли и защитой прав потребителей в России? а) Министерство финансов б) Федеральная таможенная служба в) Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека г) Счетная палата	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.15	Как цифровизация влияет на современные задачи коммерции? а) тормозит процесс торговли из-за сложности внедрения б) позволяет автоматизировать анализ данных, логистику и продажи через интернет в) исключает необходимость личных продаж г) не оказывает существенного влияния на торговые процессы	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повышенный	1.16	Расположите этапы формирования (построения) структуры коммерческой службы по сбыту продукции в логиче-	агбдв	Задания закрытого типа на уста-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		ском порядке а) определение основных целей и задач службы б) распределение прав, обязанностей и ответственности между сотрудниками в) разработка должностных инструкций и регламентов работы г) формирование перечня необходимых функций для достижения целей д) подбор и расстановка квалифицированных кадров		новление последовательности
	1.17	Установите последовательность действий учредителей при создании коммерческой организации а) принятие решения о создании организации и выбор организационно-правовой формы б) разработка и утверждение учредительных документов (устава) в) государственная регистрация в налоговом органе г) формирование временного (или стартового) уставного капитала д) постановка на учет в государственных внебюджетных фондах и открытие расчетного счета	абгвд	Задания закрытого типа на установление последовательности
	1.18	Расположите источники правового регулирования торговой деятельности в России по их юридической силе (от высшей к низшей) а) Конституция РФ б) Указы Президента РФ в) Постановления Правительства РФ г) Приказы Министерства промышленности и торговли РФ д) Федеральные законы	адбвг	Задания закрытого типа на установление последовательности
	1.19	Расположите действия Федеральной антимонопольной службы (ФАС) по пресечению нарушений при ценообразовании в хронологическом порядке (на установление последовательности) а) наложение штрафа при неисполнении предписания б) поступление жалобы от участников рынка или потребителей в) выдача предписания об устранении нарушений г) проведение проверки и выявление признаков нарушения антимонопольно-	бгдва	Задания закрытого типа на установление последовательности

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		го законодательства д) возбуждение дела о нарушении анти-монопольного законодательства		
высокий	1.20	Основным стимулом продвижения товаров в розничной торговле является _____	Эталонный ответ (реклама)	Задания открытого типа с вводом слова
	1.21	Уровень профессиональной подготовки человека: совокупность его знаний, умений, навыков и опыта, необходимых для выполнения работы в коммерческой службе это _____	Эталонный ответ (квалификация)	Задания открытого типа с вводом слова
	1.22	Процесс грамотной выкладки товаров в торговом зале, искусство расположения продукции на торговом оборудовании, призванные привлечь внимание покупателя называется _____	Эталонный ответ (мерчандайзинг)	Задания открытого типа с вводом слова
	1.23	Процесс продвижения и доведения товаров до конечного покупателя это _____ функция	Эталонный ответ (сбытовая)	Задания открытого типа с вводом слова
	1.24	Совокупность мероприятий по распространению информации о товаре для стимулирования его продаж это _____ функция	Эталонный ответ (рекламная)	Задания открытого типа с вводом слова
	1.25	Процедура подтверждения независимой организацией, что товар, услуга или система управления полностью соответствуют установленным стандартам качества и безопасности называется _____	Эталонный ответ (сертификация)	Задания открытого типа с вводом слова

ПК 1.1. Пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках, 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

Таблица 2 – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 1.1

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
1	2	3	4	5
базовый	2.1	Сведения, которые имеют действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым нет свободного до-	б	Задания закрытого типа с выбором одного

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		ступа и на которые распространяется специальный режим охраны, называются... а) государственная тайна б) коммерческая тайна в) общедоступная информация г) персональные данные		ответа
	2.2	Что означает процедура лицензирования в коммерческой деятельности? а) обязательная продажа части валютной выручки государству б) выдача специального разрешения на осуществление конкретных видов деятельности в) регистрация юридического лица в налоговой инспекции г) сертификация качества реализуемой продукции	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.3	Что из перечисленного является важнейшей функцией государства в сфере коммерции? а) перераспределение ресурсов в пользу государственного сектора б) защита конкуренции и пресечение монополистической деятельности в) установление обязательного плана продаж для каждого коммерсанта г) управление розничными ценами в частных магазинах	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.4	20. Какое значение имеет сертификация товаров для государства и потребителей? а) подтверждение безопасности и соответствия товаров установленным стандартам б) увеличение налоговых поступлений в бюджет в) ограничение доступа импортных товаров на внутренний рынок г) снижение себестоимости продукции	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.5	По отношению к участникам полного товарищества действует ответственность а) частичная б) в пределах сумм внесенных ими вкладов в) полная г) не действует никакая ответственность	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.6	По отношению к участникам полного товарищества действует ответственность а) частичная	в	Задания закрытого типа с выбо-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		б) в пределах сумм внесенных ими вкладов в) полная г) не действует никакая ответственность		ром одного ответа
	2.7	Имеют ли право хозяйственные товарищества и общества выпускать акции а) да б) да, но после 5 лет работы в) нет	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.8	Товарищество на вере называют по-другому а) полное б) хозяйственное в) коммандитное г) частичное	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.9	По отношению к командистам в товариществе на вере действует ответственность а) частичная б) в пределах сумм внесенных ими вкладов в) полная г) не действует никакая ответственность	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.10	В России самой распространенной организационно-правовой формой в настоящее время является а) товарищество на вере б) производственный кооператив в) общество с ограниченной ответственностью (ООО) г) публичное акционерное общество (ПАО) д) акционерное общество (АО)	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.11	Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов, называется... а) хозяйственное общество б) хозяйственное товарищество в) производственный кооператив г) потребительский кооператив	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.12	В задачи коммерческой службы не входит: а) техническое производство или ремонт оборудования б) разработка мерчандайзинга, стимулирование сбыта	авг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		в) ведение бухгалтерского баланса и расчет налогов г) разработка технологических инструкций д) обеспечение эффективной покупки и продажи товаров		ответов
	2.13	К субъектам коммерческой деятельности не относятся: а) юридические лица б) физические лица без статуса индивидуального предпринимателя в) наемные работники г) индивидуальные предприниматели д) некоммерческие организации	бвд	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	2.14	К функциям Роспотребнадзора относятся: а) установление налогов и сборов б) рассмотрение жалоб, консультирование граждан, контроль за безопасностью товаров и услуг в) санитарно-эпидемиологический надзор г) проведение контрольных закупок для выявления нарушений д) регистрация прав на недвижимость	бвг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	2.15	В чем заключаются основные задачи защиты коммерческой информации и прав субъектов коммерческой деятельности? а) предотвращение неправомерного доступа, получения, копирования, искажения или блокирования защищаемой информации б) определение перечня сведений, составляющих коммерческую тайну, и установление режима ее охраны в) юридическая защита прав компании (в т.ч. возмещение убытков) при незаконном использовании ее коммерческих секретов третьими лицами г) установление тотального контроля за личной перепиской всех сотрудников во внерабочее время д) ограничение круга лиц, имеющих доступ к конфиденциальным сведениям, и контроль за соблюдением правил обращения с ними	абвд	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
повышенный	2.16	Что из перечисленного относится к функциям государства в сфере коммерческой деятельности? а) установление монопольных цен на социально значимые товары	бвг	Задания закрытого типа с выбором нескольких

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		б) законодательное регулирование торговых отношений в) защита и поддержание свободной конкуренции г) лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности д) непосредственное установление объемов производства для частных фирм		правильных ответов
	2.17	С помощью каких мер государство осуществляет регулирование коммерческой деятельности? а) разработка антимонопольного законодательства б) установление стандартов качества и безопасности товаров (техническое регулирование) в) принудительное управление распределением прибыли частных компаний г) проведение денежно-кредитной (монетарной) политики д) прямое назначение руководителей всех коммерческих предприятий	абг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	2.18	Какую роль играет государство при осуществлении контрольно-надзорной функции в коммерции? а) предотвращение недобросовестной конкуренции и мошенничества на рынке б) контроль за соблюдением правил торговли и ценообразования в) конфискация всей выручки от коммерческой деятельности г) обеспечение защиты прав потребителей д) устранение всех налогов для стимулирования бизнеса	абг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	2.19	Согласно Гражданскому кодексу РФ (ГК РФ) к коммерческим организациям относятся... а) потребительские кооперативы б) производственные кооперативы в) общественные организации г) хозяйственные товарищества д) хозяйственные общества е) учреждения ж) унитарные предприятия з) хозяйственные партнерства	бгджз	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	2.20	Согласно Гражданскому кодексу РФ (ГК РФ) к некоммерческим организациям относятся	абе	Задания закрытого типа с выбо-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		а) потребительские кооперативы б) производственные кооперативы в) общественные организации г) хозяйственные товарищества д) хозяйственные общества е) учреждения ж) унитарные предприятия з) хозяйственные партнерства		ром нескольких правильных ответов
	2.21	Одним учредителем может быть создано следующая организационно правовая форма предприятия а) общество с ограниченной ответственностью б) производственный кооператив в) ПАО (публичное акционерное общество) г) АО (акционерное общество)	аг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
повышенный	2.21	Процедура выдачи специального разрешения на осуществление конкретных видов деятельности называется (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже, без пробела)	Эталонный ответ (лицензирование)	Задания открытого типа с вводом слова
	2.22	Установите правильную последовательность этапов получения лицензии на осуществление отдельных видов торговой деятельности а) проверка документов и обследование объекта лицензирующим органом б) сбор и подготовка пакета документов заявителем в) принятие решения о выдаче или об отказе в выдаче лицензии г) подача заявления в лицензирующий орган д) внесение данных в реестр лицензий и выдача документа	бгавд	Задания закрытого типа на установление последовательности
	2.23	Установите соответствие между базовыми понятиями и определениями при ведении коммерческой деятельности а) покупатель B2C (Business-to-Consumer) это ... б) покупатель B2B (Business-to-Business) это... в) потребности, не связанных с бизнесом Определения 1. Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, приобретающий товары для использования в дальнейшей коммерческой деятельности, производ-	а-2 б-1	Задания закрытого типа на установление соответствия

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		стве или перепродаже (сырье, оборудование, оптовые партии) 2. Физическое лицо, которое приобретает товары и услуги исключительно для личных, семейных или домашних нужд, не связанных с бизнесом		
	2.24	Соотнесите понятие с его определением а) монополистическая деятельность б) недобросовестная конкуренция в) ценообразование г) государственный контроль Определения 1. Предоставление исключительных прав или доминирующего положения, препятствующее здоровой конкуренции 2. Использование административного ресурса или прямого давления со стороны государства 3. Действия хозяйствующих субъектов, направленные на получение преимуществ в предпринимательской деятельности, противоречащие законодательству и обычаям делового оборота 4. Установление государством верхнего или нижнего предела цен на социально значимые товары	а-1 б-3 в-4 г-2	Задания закрытого типа на установление соответствия
	2.25	Установите правильную последовательность этапов формирования хозяйственных связей и проведения сделки а) согласование коммерческих условий в процессе переговоров б) исследование рынка закупок и сбыта товара в) заключение договора г) поиск и выбор поставщика д) исполнение договора	бгавд	Задания закрытого типа на установление последовательности
	2.26	Установите соответствие между мероприятиями и этапами коммерческой деятельности а) изучение конъюнктуры рынка, сбор информации о потенциальных поставщиках и их ценах б) подготовка и рассылка оферт (предложений), проведение деловых переговоров в) согласование условий поставки, ассортимента, цен и урегулирование разногласий г) юридическое оформление текста договора поставки и подписание сторонами	а-2 б-3 в-4 г-1	Задания закрытого типа на установление соответствия

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		Определения - Юридическое оформление сделки - Поиск и выбор коммерческих партнеров - Проведение коммерческих переговоров - Согласование и заключение договора		
	2.27	Установите соответствие между базовыми понятиями закупочной и коммерческой деятельности - закупка (снабжение) это... - коммерческая служба это... - логистика это... Определения - Процесс управления транспортировкой, складированием и запасами ресурсов с целью минимизации издержек - Комплекс мероприятий по обеспечению предприятия сырьем, материалами, товарами и услугами, необходимыми для бесперебойной работы бизнеса - Подразделение компании, отвечающее за сбыт готовой продукции, а также закупку ресурсов для обеспечения процесса продаж и получения прибыли	а-2 б-3 в-1	Задания закрытого типа на установление соответствия
	2.28	Установите соответствие между базовыми понятиями закупочной и коммерческой деятельности - тендер (закупка) это... - потенциальный покупатель это.... - поставщик это Определения - Конкурентный способ отбора поставщиков с заранее определенными условиями, критериями оценки и процедурой проведения - Лицо, которое проявляет интерес, соответствует целевой аудитории, но еще не совершило сделку - Контрагент (субъект хозяйственной деятельности), который поставяляет товары, выполняет работы или оказывает услуги	а-1 б-2 в-3	Задания закрытого типа на установление соответствия
	2.29	Установите соответствие между базовыми понятиями и определениями при ведении коммерческой деятельности - покупатель B2C (Business-to-Consumer) это ... - покупатель B2B (Business-to-Business)	а-2 б-1	Задания закрытого типа на установление соответствия

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		это... нужд, не связанных с бизнесом Определения 1. Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, приобретающий товары для использования в дальнейшей коммерческой деятельности, производстве или перепродаже (сырье, оборудование, оптовые партии) 2. Физическое лицо, которое приобретает товары и услуги исключительно для личных, семейных или домашних нужд, не связанных с бизнесом		
	2.30	Установите соответствие между базовыми понятиями и определениями главных участников рынка а) формируют предложение товаров и услуг..... б) объекты купли-продажи... в) формируют спрос на потребительском рынке Определение 1. Покупатели (домохозяйства, предприятия, государство) 2. Продавцы (производители, дистрибьюторы, торговые посредники) 3. Потребительские товары, сервисные, логистические, консультационные услуги	а-2 б-3 в-1	Задания закрытого типа на установление соответствия
	2.31	Согласно статье 420 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) _____ это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже, без пробела)	Эталонный ответ (договор)	Задания открытого типа с вводом слова
высокий	2.32	В Гражданском кодексе РФ (ГК РФ) _____ это мера государственного принуждения, которая применяется к нарушителю гражданских прав или условий договора и выражается в возложении на него имущественных санкций, направленных на компенсацию убытков пострадавшему (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже, без пробела)	Эталонный ответ (ответственность)	Задания открытого типа с вводом слова
	2.33	В Гражданском кодексе РФ (ГК РФ) _____ это определенная	Эталонный ответ	Задания открытого ти-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже, без пробела)	(неустойка)	па с вводом слова
	2.34	Согласно Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) _____ это официальное письменное требование одной стороны договора к другой об устранении нарушений, исполнении обязательств или возмещении убытков в досудебном порядке (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже, без пробела)	Эталонный ответ (претензия)	Задания открытого типа с вводом слова
	2.35	Технический или коммерческий документ, являющийся неотъемлемой частью договора, в котором детально прописан ассортимент, количество и качественные характеристики закупаемого товара это _____	Эталонный ответ (спецификация)	Задания открытого типа с вводом слова

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

Таблица 3 – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 1.3

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
1	2	3	4	5
базовый базовый	3.1	Какой основной документ сопровождает груз при доставке автомобильным транспортом? а) товарно-транспортная накладная (ТТН) б) железнодорожная накладная в) путевой лист г) сертификат качества	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	3.2	Если в опломбированном вагоне обнаружена недостача товара, но пломбы отправителя не повреждены, кто несет материальную ответственность?... а) транспортная компания б) грузоотправитель (поставщик) в) получатель	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип задания
		г) экспедитор		
	3.3	Какие документы являются основанием для приемки товаров по количеству? а) счет-фактура, товарно-транспортная накладная, спецификация б) договор поставки и сертификат соответствия в) только акт приема-передачи г) счет на оплату	а	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	3.4	Приемка товаров по качеству от поставщика производится в соответствии с: а) стандартами предприятия-изготовителя, техни- ческими условиями (ТУ) или ГОСТами б) желанием покупателя в) решением товароведа г) указаниями водителя	а	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	3.5	Что обязан сделать кладовщик (приемщик) в первую очередь до вскрытия кузова автомоби- ля? а) начать выгрузку паллет б) проверить целостность кузова, тента, исправ- ность запоров и оттиски пломб в) подписать транспортную накладную водителю г) взвесить пустой автомобиль	б	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	3.6	Какая отметка ставится в транспортной наклад- ной, если водитель опоздал на выгрузку более чем на несколько часов? а) никакая, это не фиксируется б) время прибытия и убытия автомобиля, заве- ренное подписью и печатью в) устное замечание водителю г) отметка о штрафе	а	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	3.7	В каком документе фиксируются повреждения товара и недостача, обнаруженные в процессе выгрузки из автомобиля? а) в путевом листе водителя б) в акте о расхождении (например, ТОРГ-2) и делается отметка в товарно-транспортной накладной в) в журнале учета посещений склада г) в акте выполненных работ транспортной ком- пании	б	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
базо- вый	3.8	. Кто несет ответственность за недостачу груза, если вагон прибыл на станцию назначения в полной исправности, с неповрежденными плом- бами первоначального грузоотправителя? а) железная дорога (перевозчик) б) грузополучатель	в	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип задания
		в) грузоотправитель (поставщик)		
	3.9	Определите последовательность этапов приемки товаров, поступивших железнодорожным транспортом а) внешний технический и коммерческий осмотр (до вскрытия) б) проверка количества и качества товара в) вскрытие вагона (контейнера) и выгрузка г) оформление результатов приемки и закрытие процесса д) документальный и предварительный контроль	давбг	Задания закрытого типа с установлением последовательности
	3.10	На этапе проверки товара по количеству и качеству, поступившим железнодорожным транспортом проводится... а) весовой или поштучный пересчет б) осмотр запорно-пломбировочных устройств в) сверка со спецификацией г) выборочно или сплошным методом проверяется целостность заводской упаковки, отсутствие дефектов	а	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	3.11	Какие основные функции выполняют тара и упаковка в торгово-технологическом процессе? а) исключительно декоративная функция (главная цель — дизайн, а не сохранность) б) защитная функция (предохранение товаров от внешних воздействий и повреждений) в) логистическая/транспортировочная функция (облегчение погрузки, выгрузки, складирования) г) коммуникационная и рекламная функция (привлечение внимания, информирование покупателя) д) оптимизация грузовых единиц (формирование по массе и габаритам)	б, в, г, д	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	3.12	Как классифицируется тара по кратности использования? а) многооборотная тара б) специализированная тара в) возвратная тара г) одноразовая (разовая) тара	а, г	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	3.13	Основным элементом упаковки, предназначенным для размещения, защиты, транспортировки и хранения товаров является (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)	тара	Задания закрытого типа с вводом слова
	3.14	Какая функция тары позволяет доносить до покупателя информацию о производителе и сроках годности?	а	Задания закрытого типа с выбором

Уро- вень слож- ности	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип задания
		а) защитная б) рекламно-информационная в) транспортная г) экономическая		одного ответа
по- вы- шен- ный	3.15	В чем заключается технологическая функция тары? (несколько вариантов ответа) а) создание условий для механизации трудоемких операций б) полное исключение участия человека в продажах в) эффективность использования складских площадей г) выявление брака на производстве д) снижение закупочной цены у поставщика	ав	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	3.16	При составлении плана по ценовому стимулированию в торговом предприятии необходимо придерживаться следующих этапов: а) установка сроков и бюджета, ограничение времени акции для создания эффекта срочности б) оценка ROI в) анализ ситуации: оценка текущих продаж, маржинальности товара и эластичности спроса г) выбор механизмов: процентных скидок, накопительных бонусов, подарков или «товара в подарок» д) определение целей: увеличение оборота, разгрузка склада или привлечение трафика	д-в-г-а-б	Задания закрытого типа на установление последовательности
	3.17	Определите последовательность этапов предоставления скидок покупателям а) разработка условий: выбор вида скидки (накопительная, разовая за объем, сезонная) и определение ее размера б) оценка рентабельности: расчет безубыточности (цена продажи не должна быть ниже себестоимости) в) определение цели: постановка задачи (распродажа остатков, привлечение новых клиентов, выполнение плана) г) утверждение и оформление: внесение изменений в Положение о скидках, приказ руководства, оформление в учетной системе д) информирование: запуск акции, рассылка предложений, обучение персонала для правильного предложения клиентам	в-а-б-г-д	Задания закрытого типа на установление последовательности
	3.18	Определите последовательность действий при составлении коммерческого предложения поставщику	бавдг	Задания закрытого типа на установле-

Уро- вень слож- ности	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип задания
		а) определение цели: четко сформулировать, что вы хотите (запросить прайс-лист, стать дистрибьютором, предложить свои товары/услуги) б) анализ рынка и выбор поставщиков: изучить потенциальных контрагентов, выбрать 3-5 наиболее подходящих под ваши требования компаний в) сбор данных об адресате: узнать имя лица, принимающего решения г) отправка и контроль: отправьте коммерческое предложение по электронной почте или через форму на сайте, свяжитесь с поставщиком через 2–3 дня для уточнения статуса д) структурирование документа: напишите цепляющий заголовок, суть предложения, укажите ваши потребности/выгоды и призыв к действию		ние последо- вательности
	3.19	Последовательность выполнений коммерческих операций при оптовой продаже товаров.... а) подготовка товаров к отпуску б) погрузка транспортных средств и доставка товаров в) ознакомление покупателей с ассортиментом товаров г) оформление соответствующей документации по оптовой продаже д) комплектование товарных партий е) отборка товаров на складе	вгдаб	Задания за- крытого типа на установле- ние последо- вательности
	3.20	Ранжируйте в логическом порядке составные части коммерческой работы по оптовой продаже товаров: а) организация учета и контроля выполнения договоров с покупателями. б) установление хозяйственных связей с поставщиками товаров в) нахождение оптовых покупателей товаров г) рекламно-информационная деятельность д) организация и технология оптовой продажи товаров	бгдва	Задания за- крытого типа на установле- ние последо- вательности
высо- кий	3.21	Что является нижней границей цены при планировании скидок и акций на торговом предприятии?	Эталонный ответ (минимальная це- на)	Задания за- крытого типа с вводом слова
	3.22	Основным элементом упаковки, предназначенным для размещения, защиты, транспортировки и хранения товаров является (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)	Эталонный ответ (тара)	Задания за- крытого типа с с вводом слова
	3.23	Какая стратегия ценового стимулирования при-	Эталонный	Задания за-

Уро- вень слож- ности	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип задания
		меняется для быстрого захвата доли рынка при выводе нового товара?	ответ (страте- гияпро- никнове- ния)	крытого типа с вводом слова
	3.24	Механизм, при котором покупателю возвращается часть потраченных средств баллами или рублями для следующей покупки, называется: (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)	Эталонный ответ (кэшбэк)	Задания за- крытого типа с вводом слова
	3.25	Процесс добровольного снижения первоначальной цены товара или услуги продавцом для стимулирования продаж, привлечения покупателей или выполнения определенных условий сделки это..... (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)	Эталонный ответ (скидка)	Задания за- крытого типа с вводом слова
	3.26	Процентная или денежная надбавка к закупочной цене товара, которая формирует его окончательную розничную стоимость, необходима для покрытия затрат продавца на логистику, аренду, заработную плату, обеспечить итоговую чистую прибыль это.... (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)	Эталонный ответ (наценка)	Задания за- крытого типа с вводом слова

ПК 3.1. Применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования, определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования, составлять комплексный план проведения маркетингового исследования.

Таблица 4 – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 3.1

Уро- вень слож- ности	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип задания
1	2	3	4	5
базо- вый базо- вый	4.1	Объединения коммерческих организаций в целях координации предпринимательской деятельности и защиты имущественных интересов называются.... а) союзы б) ассоциации в) все вышеперечисленные варианты верны	в	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	4.2	Коммерческая служба промышленного предприятия в России не включает отдел...	д	Задания за- крытого типа

Уро- вень слож- ности	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип задания
		а) маркетинга б) сбыта в) закупок г) внешнеэкономической деятельности д) планово-экономический		с выбором одного ответа
	4.3	Что включает в себя этап оформления хозяй- ственных связей? а) поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта б) юридическое обоснование договорных обяза- тельств, определение источников закупки в) согласование условий по функционированию связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки г) изучение рынка товаров, проведение учета выполнения обязательств	в	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	4.4	Согласно ГК РФ, в каких организационно- правовых формах могут создаваться некоммер- ческие организации? (несколько вариантов ответа) а) потребительские кооперативы б) общественные организации в) производственные кооперативы г) фонды д) хозяйственные общества е) учреждения ж) ассоциации и союзы	абгж	Задания за- крытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	4.5	С чего начинается коммерческая работа по за- купкам торгового предприятия? а) с заключения договоров поставки б) с изучения и анализа спроса покупателей в) с организации рекламной кампании г) с приемки товаров по количеству и качеству	б	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	4.6	Какой этап следует за определением потребно- сти в товаре при организации закупок? а) оформление заказа поставщику б) оплата товара в) выявление и изучение потенциальных источ- ников поступления и поставщиков г) формирование рекламной кампании	в	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	4.7	Что является главной целью коммерческой ра- боты по закупкам торгового предприятия? а) максимальное увеличение складских запасов б) формирование оптимального ассортимента и обеспечение бесперебойной продажи товаров в) поиск поставщиков с самыми низкими цена- ми независимо от качества г) выполнение плана по количеству проведен-	б	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип задания
		ных сделок		
базо- вый	4.8	Какой принцип обеспечивает бесперебойность торгового процесса и защищает компанию от дефицита? а) принцип ритмичности и своевременности поставок б) принцип информационной открытости в) принцип стандартизации г) принцип диверсификации рисков	а	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	4.9	Что означает принцип экономической эффективности (или прибыльности) закупок? а) закупка товаров исключительно у одного проверенного поставщика б) минимизация всех закупочных и логистических расходов для максимизации конечной прибыли в) полный отказ от использования посредников г) приобретение товаров только по минимально возможной цене, независимо от качества	б	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	4.10	Что является финальным этапом процесса закупки? а) оформление заказа поставщику б) транспортировка груза в) приемка, оприходование товара и расчет с поставщиком г) определение оптимального размера партии	в	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	4.11	Документ, на основании которого производится фактическая приемка товара на складе по количеству и качеству (с выбором одного ответа) а) акт списания б) товарная накладная в) прейскурант г) заявка на покупку	б	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
	4.12	Что является главной задачей закупочной деятельности в торговле? а) выгодное приобретение товара для полного удовлетворения потребительского спроса б) минимизация затрат за счет выбора самого дешевого сырья в) исключение логистических посредников из цепочки поставок г) проведение масштабных рекламных акций	а	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа
базо- вый базо- вый	4.13	На какие две основные группы делятся факторы, влияющие на коммерческую закупочную деятельность? а) юридические и физические б) внешние и внутренние	б	Задания за- крытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип задания
		в) материальные и нематериальные г) прямого и косвенного использования		
	4.14	Что из перечисленного является внутренним фактором торгового предприятия, определяющим объем закупок? а) изменение таможенных пошлин б) уровень текущего спроса и статистика продаж магазина в) появление новых поставщиков на рынке г) сезонные колебания цен на сырье	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.15	Выбор конкретного поставщика в процессе закупок зависит преимущественно от: а) цены продукции, её качества и надежности доставки б) даты основания компании поставщика в) формы собственности покупателя г) политического строя в регионе	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.16	Какие характеристики товаров оказывают наибольшее влияние на процесс закупочной логистики? а) исключительно рекламный бюджет производителя б) сложность ассортимента, физические свойства (условия хранения, сроки годности) в) только страна-производитель г) уровень торговой наценки	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.17	Что является основными источниками поступления товаров? а) только оптовые посредники и розничные рынки б) предприятия-изготовители, оптовые и розничные посредники, импортеры в) транспортные компании и логистические центры	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
по- вы- шен- ный по- вы- шен- ный	4.18	Какие из перечисленных функций относятся к задачам отдела закупок? а) поиск и оценка потенциальных поставщиков б) определение потребности в товарах в) розничная продажа товара конечному потребителю в торговом зале г) контроль исполнения договоров поставки	абг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	4.19	Согласно ГК РФ, в каких организационно-правовых формах могут создаваться некоммерческие организации? (несколько вариантов ответа) а) потребительские кооперативы б) общественные организации в) производственные кооперативы г) фонды	абгж	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов

Уро- вень слож- ности	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип задания
		д) хозяйственные общества е) учреждения ж) ассоциации и союзы		
	4.20	К внутренним факторам, определяющим про- цесс закупок, относятся.. а) объемы закупаемых товаров и размер торго- вой наценки б) действующие стандарты качества и методы контроля компании в) изменения в налоговом законодательстве г) финансовая устойчивость и бюджет предпри- ятия	абг	Задания за- крытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	4.21	Как правильно завершить экспресс-переговоры на оптовой ярмарке, если клиент проявляет ин- терес, но ссылается на занятость? а) настаивать на продолжении беседы, пока кли- ент не выслушает всю презентацию до конца. б) обменяться контактами и согласовать отправ- ку конкретного коммерческого предложения по интересующим позициям в) передать клиенту краткий информационный пакет (каталог новинок, прайс-лист) и зафикси- ровать дедлайн связи г) попросить клиента самостоятельно найти сайт компании после выставки и заполнить форму заявки	бв	Задания за- крытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	4.22	Какие из перечисленных факторов не относятся к внешним факторам макросреды? а) уровень квалификации менеджеров по закупкам б) общая экономическая ситуация и уровень инфляции в стране в) вместимость собственных складских помеще- ний г) текущая скорость оборачиваемости товаров	авг	Задания за- крытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	4.23	Какие тактические приемы и правила обеспечи- вают коммерческий успех переговоров на вы- ставочном стенде? а) фиксация итогов каждого контакта в лид- форме (анкете) с прикреплением визитки б) обсуждение окончательных индивидуальных цен и эксклюзивных скидок без проверки надежности контрагента в) использование техники «следующего шага» (назначение даты звонка или онлайн-встречи сразу на стенде) г) игнорирование посетителей без предвари- тельной записи ради экономии выставочной	ав	Задания за- крытого типа с выбором нескольких правильных ответов

Уро- вень слож- ности	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип задания
		площади		
	4.24	Определите последовательность действий при составлении коммерческого предложения поставщику а) определение цели: четко сформулировать, что вы хотите (запросить прайс-лист, стать дистрибьютором, предложить свои товары/услуги) б) анализ рынка и выбор поставщиков: изучить потенциальных контрагентов, выбрать 3-5 наиболее подходящих под ваши требования компаний в) сбор данных об адресате: узнать имя лица, принимающего решения г) отправка и контроль: отправьте коммерческое предложение по электронной почте или через форму на сайте, свяжитесь с поставщиком через 2–3 дня для уточнения статуса д) структурирование документа: напишите цепляющий заголовок, суть предложения, укажите ваши потребности/выгоды и призыв к действию	бавдг	Задания закрытого типа на установление последовательности
	4.25	Последовательность выполнений коммерческих операций при оптовой продаже товаров.... а) подготовка товаров к отпуску б) погрузка транспортных средств и доставка товаров в) ознакомление покупателей с ассортиментом товаров г) оформление соответствующей документации по оптовой продаже д) комплектование товарных партий е) отборка товаров на складе	вгдаб	Задания закрытого типа на установление последовательности
по- вы- шен- ный	4.26	Ранжируйте в логическом порядке составные части коммерческой работы по оптовой продаже товаров: а) организация учета и контроля выполнения договоров с покупателями. б) установление хозяйственных связей с поставщиками товаров в) нахождение оптовых покупателей товаров г) рекламно-информационная деятельность д) организация и технология оптовой продажи товаров	бгдва	Задания закрытого типа на установление последовательности

ПК 3.2. Обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций, использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков

Таблица 5 – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 3.2

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
1	2	3	4	5
базовый	5.1	Какая форма товародвижения применяется, если товар доставляется от производителя в магазин напрямую, минуя оптовое звено? а) транзитная форма б) складская форма в) смешанная форма	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.2	Что относится к местным источникам поступления товаров? а) товары, закупаемые за рубежом б) продукция предприятий, расположенных в том же регионе (области, крае) в) товары из федерального фонда	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.3	В чем заключается главное отличие понятия «источник поступления товаров» от «поставщика»? а) это идентичные понятия б) источник поступления – это сектор экономики или производитель, а поставщик – конкретное юридическое лицо, с которым заключен договор в) источник поступления поставляет только отечественные товары, а поставщик – импортные	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.4	Какие из перечисленных функций выполняет поставщик в торговой деятельности? а) комплектование, подсортировка и упаковка товаров для розничной сети б) разработка стратегии продвижения товаров для конечных потребителей (рекламные кампании для покупателей) в) доставка товаров в торговые точки или распределительные центры г) контроль качества продукции, оформление необходимой сопроводительной документации д) проведение инвентаризации в розничных магазинах клиента	авг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	5.5	5. Какие показатели определяют выбор того или иного источника поступления? а) только цена товара и срок годности. б) цена, качество, надежность, условия оплаты и транспортные расходы в) географическая удаленность от центрального офиса	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.6	Что из перечисленного является главной функцией поставщика в торговой дея-	б	Задания закрытого ти-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		тельности? а) реализация товаров конечному потребителю для личных нужд б) обеспечение торгового предприятия товарными ресурсами в) реклама товаров непосредственно в розничном магазине г) оказание финансовых услуг населению		па с выбором одного ответа
	5.7	Кто может выступать в роли поставщика товаров? а) только физические лица б) исключительно промышленные предприятия-изготовители в) производители, дилеры, дистрибьюторы и оптовые посредники г) только государственные структуры	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.8	Какой основной документ регулирует отношения между поставщиком и торговой организацией? а) трудовой договор б) договор поставки (купли-продажи) в) устав предприятия г) должностная инструкция	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.9	Что является главной задачей поставщика в цепи поставок? а) определение маркетинговой стратегии покупателя б) бесперебойное обеспечение потребителя товарами надлежащего качества в) складирование и хранение товаров на территории покупателя г) разработка дизайна упаковки для конечного потребителя	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.10	Какая из функций относится к основным обязанностям поставщика? а) проведение инвентаризации на складе покупателя б) выявление потребностей конечных пользователей продукции в) соблюдение сроков, объемов и графиков поставки г) обучение торгового персонала покупателя	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.11	Если в договоре поставки не указаны точные условия оплаты, какая функция ложится на поставщика при согласовании договора? а) оплата должна быть произведена исключительно авансом	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		б) установление цены и порядка расчетов, приемлемых для обеих сторон в) поставщик обязан предоставить товар в беспроцентную рассрочку г) поставщик сам определяет размер штрафа для покупателя за задержку платежа		
	5.12	Что из перечисленного входит в информационную функцию поставщика? а) своевременное предоставление счетов-фактур, накладных и сертификатов качества б) анализ финансовых рисков компании-покупателя в) маркетинговые исследования рынка конкурентов покупателя г) информирование покупателя о личной жизни сотрудников логистических служб	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.18	Что из перечисленного не относится к основным функциям торговых посредников? а) организация рекламных кампаний б) сбор информации о конкурентах в) прямое производство сырья для товаров г) финансирование торговых операций	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.19	5. Какую главную выгоду получает производитель при привлечении независимых торговых посредников? а) экономия средств и времени на организацию сети сбыта б) полный контроль над розничной ценой товара в) увеличение себестоимости продукции г) исключение маркетинговых рисков	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повышенный	5.20	Выполнение каких функций позволяет посредникам экономить средства производителей? а) авансирование операций и предоставление кредитов покупателям б) только юридическое оформление сделок в) исключительно транспортировка грузов г) определение стандартов качества на производстве	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.21	Какие цели и роль являются определяющими при участии торгово-производственного предприятия в работе	абгд	Задания закрытого типа с выбо-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		оптовых выставок и ярмарок? (несколько вариантов ответов) а) поиск новых оптовых покупателей и заключение договоров на поставку продукции б) изучение активности конкурентов, мониторинг их ценовой политики и ассортимента в) розничная реализация потребительских товаров конечному населению для покрытия расходов на поездку г) презентация новинок рынка и оценка их восприятия целевой аудиторией (тестирование рынка) д) формирование и укрепление имиджа компании на отраслевом рынке		ром нескольких правильных ответов
	5.22	Каковы главные отличительные черты современной оптовой ярмарки по сравнению с традиционной? а) смещение фокуса с немедленной продажи наличного товара на торговлю по образцам и описаниям б) переход от сезонного характера торговли к круглогодичному заключению форвардных контрактов в) обязательное присутствие конечного розничного потребителя в качестве главного эксперта г) превращение ярмарки в центр обмена коммерческой информацией и маркетинговых исследований	абг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	5.23	Какие задачи оптового продавца (поставщика) на выставке относятся к коммерческим, а не к коммуникационным? а) заключение предварительных договоров (протоколов о намерениях) поставки б) повышение узнаваемости товарного знака среди широких слоев населения в) формирование портфеля заказов на будущие производственные периоды г) диверсификация каналов сбыта и поиск новых оптовых посредников	авг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	5.24	Какие показатели коммерсант должен использовать для оценки экономической (коммерческой) эффективности участия в выставке? а) сумма заключенных контрактов в расчете на один рубль затрат на участие б) количество розданных посетителям	ав	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		рекламных листовок и сувениров в) стоимость привлечения одного целевого коммерческого контакта г) доля рынка, занятая компанией непосредственно за дни работы выставки		
	5.25	Установите соответствие между этапами формирования хозяйственных связей и их содержанием: а) изучение рынка и спроса б) поиск и выбор партнера в) проведение коммерческих переговоров г) документальное оформление Определение 1. Составление проекта, согласование возможных разногласий и подписание договора поставки 2. Сбор информации о поставщиках, анализ их надежности, ценовых предложений и условий логистики 3. Анализ конъюнктуры рынка, выявление потенциальных производителей и определение емкости товарного спроса 4. Согласование объемов, ассортимента, цен, сроков поставки, штрафных санкций и порядка оплаты	а-3 б-2 в-4 г-1	Задания закрытого типа на установление соответствия
	5.26	Каждому понятию подберите соответствующее определение а) коммерческое предложение поставщику это... б) коммерческое письмо поставщику это... в) претензия поставщику это..... г) спецификация это.... Определение 1. Официальное деловое обращение, целью которого является инициация, поддержание или урегулирование рабочих отношений 2. Маркетинговый документ, с помощью которого компания рассказывает о своем продукте и предлагает клиенту или партнеру начать сотрудничество 3. Официальный документ, дополняющий договор поставки, в котором детально прописывается перечень поставляемого товара, его характеристики, количество, цена и стоимость за единицу 4. Официальный письменный документ, в котором покупатель указывает на нару-	а-2 б-1 в-4 г-3	Задания закрытого типа на установление соответствия

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		шение условий договора и выдвигает свои требования (например, устранить брак, возместить убытки, доставить товар или вернуть деньги)		
высокий	5.27	Посредник, который покупает товар за свой счет, становится его собственником и несет риски за его реализацию это..... (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже, без пробела)	Эталонный ответ (дилер)	Задания открытого типа с вводом слова
	5.28	Посредник, который осуществляют куплю-продажу товаров от своего имени, но за счет принципала (производителя), называется..... (Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже, без пробела)	Эталонный ответ (комиссионер)	Задания открытого типа с вводом слова
	5.29	Процесс публичной демонстрации достижений (товаров, услуг, технологий), цель которой – презентация новинок, обмен опытом и создание имиджа это	Эталонный ответ (выставка)	Задания открытого типа с вводом слова

ПК 3.3. Обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных

Таблица 6– Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 3.3

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
1	2	3	4	5
базовый	6.1	Что из нижеперечисленного относится к понятию «оптовая торговля»? а) продажа товаров населению для личного, семейного использования б) продажа товаров для использования в предпринимательской деятельности или для перепродажи в) реализация неликвидных остатков предприятия	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.2	Главная цель коммерческой деятельности оптового предприятия – это: а) минимизация издержек обращения б) получение максимальной прибыли при удовлетворении спроса покупателей в) расширение складских помещений	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.3	Основные этапы коммерческой работы по оптовой продаже товаров логически	б	Задания закрытого ти-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		выстраиваются в следующем порядке: а) выявление спроса, складирование, установление связей, наценка б) установление хозяйственных связей, выявление спроса, отбор товаров организация доставки в) отбор товаров, реклама, доставка, установление связей		па с выбором одного ответа
	6.4	Что включает в себя процесс организации оптовых закупок? а) только распределение товаров по различным точкам б) изучение спроса, выбор поставщиков, заключение договоров и контроль исполнения в) исключительно складскую обработку грузов	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.5	Какова основная цель проведения оптовых ярмарок и выставок? а) продажа товаров конечным потребителям б) установление прямых коммерческих связей, демонстрация новых товаров и заключение договоров поставки в) утилизация просроченной продукции	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.6	Какой финансовый показатель рассчитывается как время обращения среднего товарного запаса за определенный период? а) рентабельность б) товарооборот в) коэффициент ликвидности	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
базовый	6.7	При выявлении скрытых недостатков товара в оптовой партии, в течение какого срока обычно составляется акт (в соответствии с нормами и договором)? а) в день получения б) в установленные договором сроки после обнаружения (например 5-10 дней) в) в течение года	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.8	К субъектам коммерческой деятельности в оптовом звене относятся: а) товары, сырье, оборудование б) юридические лица и индивидуальные предприниматели в) потребительский спрос	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.9	В чем заключается главное отличие коммерческого предложения от обычного прайс-листа? а) аргументацией ценности и выгод для	а	Задания закрытого типа с выбором одного

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		партнера б) наличием цен в) наличием юридической печати		ответа
	6.10	8. Какая информация обязательно должна содержаться в запросе коммерческого предложения поставщику? а) история создания вашей компании б) требования к качеству, планируемые объемы и сроки поставки в) финансовые показатели конкурентов	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.11	Каким этическим правилом стоит руководствоваться, если предложение поставщика вас не устроило, но оно было персонализированным? а) проигнорировать письмо б) отправить официальное письмо-отказ с указанием причины в) поставить спам-фильтр на отправителя	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.12	Какой из перечисленных элементов структуры коммерческого предложения является обязательным при обращении к поставщику? а) четкое описание потребности заказчика и предлагаемых условий (цена, сроки, объемы) б) развлекательный контент и мемы для привлечения внимания в) личная автобиография руководителя отдела закупок г) фотографии сотрудников компании-отправителя	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.13	Какие документы являются основанием для приемки товаров по количеству? а) счет-фактура, товарно-транспортная накладная, спецификация б) договор поставки и сертификат соответствия в) только акт приема-передачи г) счет на оплату	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.14	Приемка товаров по качеству от поставщика производится в соответствии с: а) стандартами предприятия-изготовителя, техническими условиями или ГОСТами б) желанием покупателя в) решением товароведа г) указаниями водителя	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.15	Что обязан сделать кладовщик (приемщик) в первую очередь до вскрытия ку-	б	Задания закрытого ти-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		зова автомобиля? а) начать выгрузку паллет б) проверить целостность кузова, тента, исправность запоров и оттиски пломб в) подписать транспортную накладную водителю г) взвесить пустой автомобиль		па с выбором одного ответа
	6.16	Какая отметка ставится в транспортной накладной, если водитель опоздал на выгрузку более чем на несколько часов? а) никакая, это не фиксируется б) время прибытия и убытия автомобиля, заверенное подписью и печатью в) устное замечание водителю г) отметка о штрафе	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.17	В каком документе фиксируются повреждения товара и недостача, обнаруженные в процессе выгрузки из автомобиля? а) в путевом листе водителя б) в акте о расхождении (например, ТОРГ-2) и делается отметка в товарно-транспортной накладной в) в журнале учета посещений склада г) в акте выполненных работ транспортной компании	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.18	Кто несет ответственность за недостачу груза, если вагон прибыл на станцию назначения в полной исправности, с неповрежденными пломбами первоначального грузоотправителя? а) железная дорога (перевозчик) б) грузополучатель в) грузоотправитель (поставщик)	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повышенный	6.19	Сущность оптовой продажи товаров при оптово-складском обороте... а) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых посредников б) реализация товаров оптовым покупателям производителями в) реализация товаров оптовым покупателям в процессе организованных торгов г) товары доставляются оптовым покупателям централизованным методом д) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых предприятий	ад	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	6.20	Сущность оптовой продажи товаров при транзитном обороте... а) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых посредников	де	Задания закрытого типа с выбором не-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		б) реализация товаров оптовым покупателям в процессе организованных торгов в) товары доставляются оптовым покупателям централизованным методом г) реализация товаров оптовым покупателям со складов оптовых предприятий д) реализация товаров оптовым покупателям производителями е) реализация товаров изготовителями рознице, минуя склады оптовых баз		скольких правильных ответов
повышенный	6.21	К главным целям применения скидок в торговле относятся: а) стимулирование сбыта и рост продаж б) снижение прибыли для продавца в) управление товарными запасами: г) снижение среднего товарного чека д) формирование лояльности клиентов	авд	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	6.22	Скидки, которые предоставляются постоянным покупателям в виде определенного процента от стоимости всей закупленной партии при условии достижения заранее оговоренного объема продаж за определенный период, называются: а) сконто б) бонусные скидки в) сезонные скидки г) прогрессивные скидки	бг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	6.23	На этапе проверки товара по количеству и качеству, поступившим железнодорожным транспортом проводится... а) весовой или поштучный пересчет б) осмотр запорно-пломбировочных устройств в) сверка со спецификацией г) выборочно или сплошным методом проверяется целостность заводской упаковки, отсутствие дефектов	авг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
высокий	6.24	Процесс добровольного снижения первоначальной цены товара или услуги продавцом для стимулирования продаж, привлечения покупателей или выполнения определенных условий сделки это.....	Эталонный ответ (скидка)	Задания открытого типа с вводом слова
	6.25	Процентная или денежная надбавка к закупочной цене товара, которая формирует его окончательную розничную стоимость, необходима для покрытия затрат продавца на логистику, аренду, заработную плату, обеспечить итоговую чистую прибыль это....	Эталонный ответ (наценка)	Задания открытого типа с вводом слова

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
	6.26	Оптовый посредник, который закупает товары, берет их на себя и определяет сбыт на основе оптовых закупок у крупных производителей это.....	Эталонный ответ (дистрибьютор)	Задания открытого типа с вводом слова
	6.27	Товарные _____ представляют собой всю совокупность товаров (в единстве их натурально-вещественной и стоимостной форм), которые обеспечивают процесс обращения товаров	Эталонный ответ (запасы)	Задания открытого типа с вводом слова

Таблица 4 – Ключи к оцениванию тестов

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
1	2	3
ОК-4 Организовывать работу коллектива и команды, взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности		
1.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.2	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.3	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.4	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.6	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.7	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.8	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.9	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.10	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.11	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.12	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.13	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.14	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.15	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.16	агбдв	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
1.17	абгвд	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.18	адбвг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.19	бгдва	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.20	реклама	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.21	квалификация	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.22	мерчандайзинг	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.23	сбытовая	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.24	рекламная	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.25	сертификация	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 1.1. Пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках, 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		
2.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.4	авг	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.5	бвд	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.6	бвг	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.7	абвд	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.8	бвг	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.9	абг	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.10	абг	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.11	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.12	бгджз	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.13	абе	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.14	в	1 балл – полное соответствие,

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
		0 баллов – остальные случаи
2.15	аг	1балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.16	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.17	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.18	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.19	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.20	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.21	лицензироваие	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.22	бгавд	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.23	договор	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.24	ответственность	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.25	неустойка	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.26	претензия	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.27	а-2; б-1; в-3	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.28	а-1; б-3; в-4; г-2	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.29	бгавд	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.30	а-2; б-3; в-4; г-1	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.31	а-2; б-3; в-1	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.32	а-1; б-2; в-3	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.33	а-2; б-1	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.34	а-2; б-3; в-1	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.35	спецификация	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.		
3.1	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.3	а	1 балл – полное соответствие,

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
		0 баллов – остальные случаи
3.4	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.6	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.7	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.8	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.9	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.10	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.11	давбг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.12	а, г	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.14	тара	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.15	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.16	а-в-г-д-б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.17	в-а-б-г-д	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.18	в-б-а-г-д	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.19	бавдг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.20	бгдва	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.21	минимальнаяцена	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.22	тара	3 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.23	стратегияпроникновения	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.24	кэшбэк	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.25	скидка	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.26	наценка	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 3.1. Применять методы сбора, средства хранения и обработки маркетинговой информации для проведения маркетингового исследования, определять подходящие маркетинговые инструменты и применять их для проведения маркетингового исследования, составлять комплексный план проведения маркетингового исследования.		
4.1	а	1 балл – полное соответствие,

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
		0 баллов – остальные случаи
4.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.4	авг	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.6	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.7	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.8	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.9	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.10	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.11	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.12	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.13	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.14	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.15	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.16	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.17	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.18	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.19	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.20	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.21	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.22	бвд	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.23	абг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.24	абг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.25	авг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.26	абг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
4.27	авг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.28	абв	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.29	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.30	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.31	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.32	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.33	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.34	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.35	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.36	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.37	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.38	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.39	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.40	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.41	дилер	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.42	комиссионер	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.43	абгд	2 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.44	абг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.45	авг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.46	ав	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.47	а-3; б-2; в-4; г-1	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.48	ярмарка	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.49	выставка	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.50	а-2; б-1; в-4; г-3	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 3.2. Обеспечивать продвижение товаров (услуг) на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций, использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков		
5.1	б	1 балл – полное соответствие,

[illegible]

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
5.27	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.28	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.29	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.30	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 3.3. Обрабатывать и анализировать информацию о ценах на товары, работы, услуги; работать с информационной базой данных		
6.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.6	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.7	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.8	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.9	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.10	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.11	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.12	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.13	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.14	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.15	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.16	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.17	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.18	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.19	ад	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.20	де	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.21	авд	2 балла – полное соответствие,

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
		0 баллов – остальные случаи
6.22	бг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.23	авг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.24	скидка	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.25	наценка	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.26	дистрибьютор	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.27	запасы	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи

Таблица – Система оценивания тестовых заданий

Тип задания	Номера заданий	Указания по оцениванию	Результат оценивания, баллы
Задания закрытого типа с выбором одного ответа	1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5, 1.6, 1.7, 1.8, 1.9, 1.10, 1.11, 1.12, 1.13, 1.14, 1.15, 2.1, 2.2, 2.3, 2.11, 2.14, 2.16, 2.17, 2.18, 2.19, 2.20, 3.1, 3.2, 3.3, 3.5, 3.6, 3.7, 3.8, 3.9, 3.10, 3.11, 3.12, 3.13, 3.14, 3.16, 3.17, 3.18, 3.20, 4.1, 4.2, 4.3, 4.5, 4.6, 4.7, 4.8, 4.9, 4.10, 4.11, 4.12, 4.13, 4.14, 4.15, 4.16, 4.17, 4.18, 4.19, 4.20, 4.21, 4.29, 4.30, 4.31, 4.32, 4.33, 4.34, 4.35, 4.36, 4.37, 4.38, 4.39, 4.40, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4, 5.5, 5.6, 5.7, 5.8, 5.9, 5.10, 5.11, 5.12, 5.13, 5.14, 5.15, 5.16, 5.17, 5.18, 5.19, 5.20, 5.21, 5.22, 5.23, 5.24, 5.25, 5.26, 5.27, 5.28, 5.29, 5.30, 5.31, 5.32, 5.33	Считается верным, если выбран необходимый вариант	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
Задания закрытого типа с выбором нескольких ответов	2.4, 2.5, 2.6, 2.7, 2.8, 2.9, 2.10, 2.12, 2.13, 2.14, 3.4, 3.11, 3.12, 3.15, 3.19, 3.21, 3.22, 4.4, 4.22, 4.23, 4.24, 4.25, 4.26, 4.27, 4.28, 4.43, 4.44, 4.45, 4.46, 5.34, 5.35, 5.36, 5.37, 5.38, 5.39, 5.40, 5.41, 5.42	Считается верным, если правильно указаны все правильные варианты	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
Задания закрытого типа на установление соответствия	2.27, 2.28, 2.30, 2.31, 2.32, 2.33, 2.34, 4.47, 4.50	Считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями из другого)	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
Задания закрытого типа	1.16, 1.17, 1.18, 1.19, 2.22, 2.29, 3.16, 3.17, 3.23, 3.24, 3.25, 5.43, 5.46, 5.48	Считается верным, если пра-	2 балла – полное соот-

Тип задания	Номера заданий	Указания по оцениванию	Результат оценивания, баллы
па на установление последовательности		вильно установлена вся последовательность	ветствие, 0 баллов – остальные случаи
Задания открытого типа с вводом числа		Считается верным, если ответ совпадает с эталонным	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
Задания открытого типа с вводом слова	1.20, 1.21, 1.23, 1.24, 1.25, 2.21, 2.23, 2.24, 2.25, 2.26, 2.35, 4.41, 4.42, 4.48, 4.49, 5.44, 5.45, 5.47, 5.49, 5.50	Считается верным, если ответ совпадает с эталонным	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи