

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 практике

ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности

Программы подготовки специалистов среднего звена по специальности

38.02.08 Торговое дело

Новосибирск 2025

Лист согласований ФОМ

Разработчик:

доцент, канд. экон. наук

О.А. Сапрыкина

Рецензент:

доцент, канд. экон. наук

Н.И. Воронина

Фонд оценочных материалов рассмотрен на заседании кафедры «Экономики и управления», протокол № 01 от «29» августа_2025 г.

Зав. кафедрой «Экономики и управления»

доц., канд. экон. наук

О.А. Сапрыкина

ПАСПОРТ КОМПЛЕКТА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Комплект оценочных материалов предназначен для оценивания компетенций обучающихся по УГС 38.00.00 Экономика и управление, по специальности среднего профессионального образования 38.02.08 Торговое дело, Товароведение и продажа потребительских товаров, дисциплина «УП.01.01 Учебная практика» в профессиональный модуль ПМ.01 «Организация и осуществление торговой деятельности».

Перечень формируемых компетенций:

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
1	2	3
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста	Знает: – особенности социального и культурного контекста – правила оформления документов и построения устных сообщений Умеет: – грамотно излагать свои мысли и оформлять документы по профессиональной тематике на государственном языке, проявлять толерантность в рабочем коллективе	Устный опрос Практическое занятие №02 Практическое занятие № 05
ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	Знает: – правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы – основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика) – лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности – особенности произношения – правила чтения текстов профессиональной направленности Умеет: – понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы – участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы – строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности – кратко обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые) – писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	Устный опрос Практическое занятие №01 Практическое занятие №03 Практическое занятие №04 Практическое занятие №06

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
1	2	3
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	Знает: – методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схемы электронного документооборота – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции Умеет: – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках – проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров – обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы – анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров – создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей – составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию – обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов	Устный опрос Практическое занятие №01
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	Знает: – правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг – структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критериев – поиск и методы отбора поставщиков – методы и инструментов работы с базами больших данных – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации – схем электронного документооборота Умеет – применять нормы гражданского законодательства	Устный опрос Практическое занятие №02

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
1	2	3
	в области регулирования договорных отношений – осуществлять выбор поставщиков – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ – составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т. ч. с использованием современных технических средств – создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных – обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность – работать в единой информационной системе	
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий	Знает: – законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров – особенности составления закупочной документации – методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта Умеет: – применять основные положения нормативно правовых актов в сфере закупочной деятельности – составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию – обосновывать начальную (максимальную) цену закупки – описывать объект закупки – разрабатывать закупочную документацию – работать в единой информационной системе – взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий – анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры – формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок – проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями)	Устный опрос Практическое занятие №03
ПК 1.4. Осу-	Знает:	Устный опрос

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
1	2	3
осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	– основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки – нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность – международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли – международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции – стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции – методы и инструменты работы с базами данных и источниками маркетинговой информации о внешних рынках – методы разработки рекламной информации для внешних рынков и инструментов продвижения товаров и услуг на внешних рынках – основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций – документооборот внешнеторговых сделок – условия внешнеторгового контракта – нормы этики и делового общения с иностранными партнерами Умеет: – классифицировать товары на внутренних и внешних рынках – разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках – осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта – осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта – подготавливать коммерческие предложения, запросы – оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов	Практическое занятие №06
ПК 1.5. Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	Знает: – правила оформления документации по внешнеторговому контракту – порядок документооборота в организации – основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности; Умеет: – составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюде-	Устный опрос Практическое занятие №04

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
1	2	3
	нии промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта – осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях – обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота	
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	Знает: – виды торговых структур – формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности: материально-технической базы торговли; инфраструктуры потребительского рынка – средства, методы, инновации в отрасли – организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле – требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота – основные и дополнительные услуги оптовой и розничной; целей, задач, принципов, объектов, субъектов внутренней и внешней торговли – требования законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность – правила торговли – количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности Умеет: – осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ – осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей – проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с	Устный опрос Практическое занятие №05

Компетенция	Показатели	Наименование оценочного средства
1	2	3
	целью оптимизации торгового пространства – осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей) – использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж – применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения – применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок управления полочным пространством магазина в облачной АВМ SHELF – оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС – применять электронный документооборот – осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций – применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты – оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ – осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота – пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках	

* В том случае, если студент проходит практику в той организации, где нет возможности освоить навыки по выполнению какого-либо вида работ, он выполняет индивидуальное задание, по результатам которого руководитель практики оценивает степень освоения компетенции

I ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ ПО ПРАКТИКЕ

Типовые контрольные задания, необходимые для оценки планируемых результатов учебной практики по ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности.

В том случае, если студент проходит практику в той организации, где нет возможности освоить навыки по выполнению какого-либо вида работ, он должен выполнить индивидуальное задание для полного освоения компетенций.

Перечень заданий соответствует видам работ, определенным в Рабочей программе профессионального модуля.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 01

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий»

Проверяемые компетенции (код): ОК 09, ПК 1.1

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке».

ЗАДАНИЕ. Анализ потребностей рынка на примере _____ (вставить название товара / услуги) с использованием цифровых технологий.

1. Постановка задачи и выбор инструмента:

- выбор конкретного продукта или услуги (например, доставка цветов, онлайн-школа иностранного языка);
- постановка цели (например, выявить основные потребности, мотивы выбора и барьеры для потребителей товара / услуги);
- подготовка списка ключевых слов и поисковых запросов для анализа.

2. Сбор данных из открытых источников:

- анализ поисковых запросов с использованием сервисов Яндекс.Вордстат и Google Trends для оценки сезонности, динамики и географии спроса. Студент должен зафиксировать 5–7 самых популярных запросов и их тренды;
- анализ деятельности 3–5 ключевых конкурентов на основании изучения сайтов этих организаций. Необходимо проанализировать УТП (уникальные торговые предложения), ценовую политику, ассортимент. При наличии времени можно использовать сервис SimilarWeb для оценки трафика;
- поиск, изучение и анализ отзывов на маркетплейсах (Ozon, Wildberries), специализированных сайтах-отзовиках (IRecommend, Отзовик) и в социальных сетях. Студент должен выписать 10–15 цитат, отражающих позитивный и негативный опыт клиентов.

3. Анализ и систематизация данных:

- перенос данных в таблицу Google или Excel;
- проведение контент-анализа отзывов посредством группировки все упоминаний по темам «цена», «качество», «доставка», «сервис», «ассортимент», иные;
- определение топ-3 наиболее часто встречающихся положительных и отрицательных фактора;
- формулирование выводов о сезонности и основных характеристиках спроса на основе данных из Вордстата и анализа конкурентов.

4. Формулирование выводов и рекомендаций:

- подготовка кратких выводов о потребностях рынка;
- формулирование 2–3 конкретных рекомендаций для гипотетической компании, работающей на этом рынке (например: «усилить работу над скоростью доставки», «добавить в ассортимент бюджетную линейку»).

– Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии
1	2
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.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 02

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

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

Проверяемые компетенции (код): ОК 05, ПК 1.2

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Организация и осуществление продаж».

Объект исследования – выбранный студентом товар или услуга (доставка цветов, поиск клиентов для клининга, поставка канцтоваров в офис и проч.).

ЗАДАНИЕ 1. Поиск и первичный анализ потенциальных партнеров.

1.1. Формирование базы потенциальных партнеров:

- используя поисковые системы, отраслевые каталоги и социальные сети (например, *LinkedIn*, *TenChat*, профессиональные группы в *VK*), найти 5 потенциальных партнеров (поставщиков или крупных потребителей);
- для каждого партнера заполнить краткую карточку в таблице, указав название организации, контактное лицо (при наличии), должность, канал связи (e-mail, форма на сайте, мессенджер), краткая оценка релевантности (почему эта организация подходит).

1.2. Оценка надежности партнера:

- используя открытые источники (например, *Федресурс*, *Rusprofile*, сайт ФНС), проверить по одному выбранному партнеру основные маркеры надежности: срок существования организации, наличие в реестре недобросовестных поставщиков, основные финансовые показатели (если доступны);
- сделать краткий вывод о благонадежности организации.

ЗАДАНИЕ 2. Подготовка коммуникации с применением искусственного интеллекта (ИИ)

2.1. Разработка сценария холодного контакта:

- сформулировать цель первого контакта (например, «запросить коммерческое предложение», «предложить встречу», «уточнить условия сотрудничества»);
- составить базовый текст письма/сообщения без использования ИИ.

2.2. Оптимизация коммуникации с помощью ИИ:

- скопировать базовый текст в один из общедоступных чат-ботов с ИИ (например, для генерации текстов);
- подготовить запрос к ИИ – «Перепиши это письмо в более деловом стиле, сделай его короче и добавь призыв к действию»;
- подготовить запрос к ИИ – «Сгенерируй 3 варианта темы письма для этого текста, чтобы повысить открываемость».
- подготовить запрос к ИИ – «Проанализируй мой текст и укажи на возможные ошибки или двусмысленности».
- сравнить исходный текст с результатом, полученным от ИИ, и выбрать финальный вариант сообщения.

ЗАДАНИЕ 3. Моделирование деловой коммуникации

3.1. Ролевая игра «Переговоры».

- студент выступает в роли менеджера по закупкам/продажам;
- Преподаватель или другой студент выступает в роли представителя партнера;
- задача студента – используя подготовленный сценарий и аргументы, провести короткий диалог (3-5 минут), целью которого является достижение договоренности о следующем шаге (получение коммерческого предложения, назначение встречи).

ЗАДАНИЕ 4. Оформление отчета и выводы

4.1. Подготовка отчета о практике.

- студент должен подготовить отчет по практике, в т.ч.:
- дать описание проделанной работы;
- представить таблицу с базой из 5 потенциальных партнеров;
- дать аналитическую справку по одному из партнеров;
- написать исходный и финальный варианты текста сообщения с обоснованием внесенных изменений.
- сформулировать выводы об эффективности использования ИИ-инструментов для подготовки деловой коммуникации.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии
1	2
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.

Уровень освоения	Критерии
1	2
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.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 03

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

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

Проверяемые компетенции (код): ОК 09, ПК 1.3

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд».

Объект закупки – Канцелярские товары для нужд офиса (например, бумага формата А4, 5 коробок).

ЗАДАНИЕ. Подготовка и проверка закупочной документации в системе электронного документооборота (ЭДО).

1. Подготовка и оформление документов:

- составить служебную записку на имя руководителя с просьбой согласовать закупку, в записке указать потребность, количество и ориентировочную сумму;
- используя типовой шаблон договора поставки (можно найти в правовых системах или использовать общепринятую структуру), составить проект договора с вымышленным поставщиком ООО «КанцПлюс».
- обязательные условия для заполнения: предмет договора (наименование и количество товара); цена за единицу и общая сумма договора; срок и порядок поставки; ответственность сторон (штрафы за просрочку).
- на основе созданного проекта договора сформировать комплект документов: счет на оплату от поставщика; Спецификация к договору (детальный перечень товаров).

2. Проверка документации:

- проверить созданный пакет документов на соответствие: совпадают ли наименования товаров, их количество и цена в договоре, спецификации и счете? Правильно ли указаны реквизиты сторон? Корректно ли заполнены все обязательные поля (даты, подписи, печати)?
- составить чек-лист проверки (5–7 пунктов), по которому были проверены документы.

3. Работа с электронным документооборотом:

- поскольку доступ к реальной системе ЭДО (например, «Диадок», «СБИС») может быть ограничен, необходимо смоделировать этот процесс. Необходимые действия:
 - создать папку «Закупка канцелярии» на облачном диске или в локальной сети;
 - разместить в ней все созданные файлы (договор, счет, спецификация);

–создать текстовый файл «Лист согласования.txt»;

–имитировать маршрут согласования: Записать в файл последовательную цепочку действий: «Проект договора -> Юрист (проверка) -> Руководитель (утверждение) -> Бухгалтерия (на оплату)». Для каждого этапа указать статус («Согласовано», «На доработке») и дату/время.

4. Оформление отчета

– сформировать итоговый отчет, включая титульный лист, описание проделанной работы, сканы или копии всех созданных документов (договор, счет, спецификация), чек-лист проверки документов, лист согласования из файла «Лист согласования.txt».

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии
1	2
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.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 04

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение»

Проверяемые компетенции (код): ОК 09, ПК 1.5

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке».

ЗАДАНИЕ. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта купли-продажи.

1. Выбор товара и условий поставки:

– выбор объекта сделки – следует выбрать конкретный товар для импорта (например, «смартфоны», «спортивная обувь», «промышленные насосы»);

– определение условий поставки – следует выбрать базис поставки по правилам *Инкотермс 2020* (например, *EXW – Ex Works / франко завод*, *FOB – Free On Board / Франко борт*, *CIF – Cost, Insurance and Freight / Стоимость. Страхование и фрахт*) и кратко

обосновать свой выбор (кто несет расходы и риски на каждом этапе до момента передачи товара).

2. Поиск и проверка иностранного партнера:

- поиск потенциального поставщика в выбранной стране, используя открытые источники (поисковые системы, международные B2B-платформы);
- проверка надежности найденной компании по открытым международным базам данных, включая:
 - проверку регистрации компании в торговом реестре своей страны;
 - поиск информации о судебных исках или банкротстве;
 - составление краткого отчета о благонадежности.

3. Разработка проекта внешнеторгового контракта

- используя типовой шаблон внешнеторгового контракта купли-продажи, студент заполняет следующие разделы:
 - преамбула – наименования сторон на русском и английском языках;
 - предмет контракта – четкое наименование товара согласно международной кодировке (ТН ВЭД или HS Code) и его количество;
 - цена и общая сумма – указание валюты платежа и общей суммы контракта;
 - условия поставки – указание выбранного базиса Инкотермс (например, CIF Vladivostok) и порта/места назначения;
 - условия платежа – сроки и форма оплаты (например, «аккредитив» или «предоплата 30%»);
 - упаковка и маркировка – требования к таре и нанесению маркировки («Made in...», вес брутто/нетто).

4. Подготовка сопутствующей документации:

- составление проформы-инвойса (Proforma Invoice) – на основе данных из проекта контракта студент составляет предварительный счет на оплату, который направляется поставщику для подтверждения заказа;
- подготовка заказа на закупку (Purchase Order) – студент формирует документ-заказ, который будет направлен поставщику после согласования всех условий.

5. Оформление отчета о практике

- сформировать итоговый отчет, включая описание проделанной работы, краткий отчет о проверке контрагента, заполненный проект внешнеторгового контракта, образцы проформы-инвойса и заказа на закупку.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии
1	2
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 выпол-

Уровень освоения	Критерии
1	2
	нении 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.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 05

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту»

Проверяемые компетенции (код): ОК 05, ПК 1.6

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Организация и осуществление продаж».

ЗАДАНИЕ 1. Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту купли-продажи

1. Анализ условий контракта и построение графика контроля:

- проанализировать проект внешнеторгового контракта;
- выписать в таблицу ключевые обязательства сторон с указанием сроков:
обязательство поставщика – отгрузить товар до порта погрузки, предоставить документы (инвойс, упаковочный лист, коносамент);
обязательство покупателя – произвести оплату.
- на основе условий контракта (например, срок отгрузки — 15 дней с даты заказа) составить в виде таблицы график контроля, где указаны контрольные точки и ожидаемые документы на каждом этапе:
 - 1) подтверждение заказа поставщиком;
 - 2) отгрузка товара;
 - 3) прибытие в порт назначения;
 - 4) выпуск товара таможней.

2. Работа с товаросопроводительными документами:

- анализ пакета «входящих» документов (коммерческий инвойс, упаковочный лист, коносамент) на предмет соответствия данных в этих документах с условиями контракта и между собой;
- разработка чек-листа проверки и проведение сверки по следующим пунктам:
Совпадают ли наименования продавца и покупателя с данными в контракте?
Соответствует ли описание и количество товара спецификации к контракту?
Совпадает ли общая сумма в инвойсе с суммой в контракте?
Указан ли в коносамента порт выгрузки, соответствующий контракту?
Зафиксировать результат проверки (например, «Документы приняты без замечаний» или «Обнаружены расхождения: ...»).

3. Моделирование процесса контроля и решение проблемной ситуации:

- используя данные из коносамента (номер контейнера, название судна), смоделировать отслеживание груза через онлайн-сервисы морских линий или трекинг-системы;
- занести в созданный График контроля фактические даты прохождения контрольных точек (можно использовать условные данные);
- решить проблемную ситуацию: согласно графику контроля, товар должен был прибыть в порт Владивосток 25 июня. Текущая дата — 28 июня. Информация о прибытии отсутствует. Задание: зафиксировать факт нарушения срока поставки; составить проект

официального письма-претензии поставщику на английском языке (или с переводом) с требованием объяснить причину задержки и предоставить обновленный статус груза; предложить дальнейшие шаги: ожидание ответа, выставление штрафа (если предусмотрено контрактом), уведомление логистов.

4. Оформление отчета о практике

– сформировать итоговый отчет, включая График контроля исполнения обязательств, Чек-лист проверки документов с результатами сверки, заполненный График контроля с фактическими датами, Проект письма-претензии поставщику.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии
1	2
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.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Практическое задание № 06

Цель: освоить необходимые компетенции по видам работ

«Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение»

Проверяемые компетенции (код): ОК 05, ПК 1.4

Примеры заданий, выдаваемых практикантам в ходе прохождения учебной практики, по разделу «Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд».

Объект закупки – медицинское оборудование или компьютерная техника.

Страна-поставщик – Китай

ЗАДАНИЕ. Подготовка к заключению и документальное сопровождение внешне-торгового контракта в рамках закупочной деятельности (по 44-ФЗ/223-ФЗ).

Примечание: Внешнеэкономические контракты (ВЭД) с китайскими партнерами чаще всего составляют на двух языках в виде параллельных колонок: чаще всего это русский и китайский (для удобства работы с банками и таможней в РФ), либо русский и английский. Вариант «Русский + Китайский» наиболее предпочтительный и безопасный ва-

риант. Во-первых, он снимает вопросы при прохождении валютного контроля и таможни в России. Во-вторых, законодательство КНР признает официальным языком делопроизводства исключительно китайский язык.

1. Анализ условий и подготовка

- изучить извещение о проведении электронного аукциона и проект контракта, размещенный в ЕИС;
- выписать обязательные условия, которые должны быть включены в контракт согласно федеральному закону № 44-ФЗ (или №223-ФЗ), в том числе: идентификационный код закупки (ИКЗ); источник и объем финансирования; сроки и порядок оплаты (например, «в течение 15 рабочих дней с даты подписания акта приема-передачи»); требования к гарантийному сроку и объему предоставления гарантий качества;
- учитывая, что поставщик находится в Китае, определить валюту контракта (например, юани (CNY)) и курс пересчета для оплаты;
- выбрать базис поставки по Инкотермс 2020, наиболее подходящий для сложной импортной логистики (например, DDP - Поставка с уплатой пошлин до склада заказчика в РФ, или CIF - Стоимость, страхование и фрахт до порта РФ), обосновать свой выбор.

Этап 2. Разработка разделов внешнеторгового контракта

- на основе данных из аукционной документации заполнить раздел «Предмет контракта», указав точное наименование аппарата УЗИ согласно регистрационному удостоверению Росздравнадзора;
- в контракт может быть добавлен пункт о возможных задержках. Например: «Стороны учитывают, что сроки поставки могут быть увеличены по независящим от Поставщика причинам, включая: загруженность портов КНР, эпидемиологическую обстановку, а также проведение таможенных и карантинных процедур на территории Китая и ЕАЭС»;
- заполнить раздел «Цена контракта», указав стоимость в CNY (китайские юани) и рублевый эквивалент по курсу ЦБ РФ на дату платежа. Поскольку бюджетное учреждение (в рамках 44-ФЗ) оперирует рублями, в контракте необходимо прописать условие пересчета. Например: «Оплата по Контракту осуществляется Заказчиком в российских рублях по курсу Центрального банка Российской Федерации на дату списания денежных средств со счета Заказчика. Сумма в рублях не должна превышать сумму, эквивалентную [Сумма] китайских юаней (CNY) по курсу ЦБ РФ». В реквизитах поставщика необходимо указать банк-корреспондент в Китае и его SWIFT-код.
- составить детальный график поставки, включая сроки отгрузки со склада поставщика в Китае, сроки доставки до границы ЕАЭС и до склада заказчика;
- указать обязанность поставщика предоставить полный комплект документов: коммерческий инвойс, упаковочный лист, экспортную декларацию из КНР, коносамент;
- описать процедуру приемки, которая включает не только проверку по количеству и комплектности, но и обязательный ввод в эксплуатацию и инструктаж персонала;
- Указать, что приемка осуществляется комиссионно с участием инженера по медицинскому оборудованию;
- включить требование о наличии у товара действующего Регистрационного удостоверения Росздравнадзора;
- указать, что вся техническая документация (паспорт, руководство по эксплуатации) должна быть на русском языке.
- предусмотреть гарантийное обслуживание на территории РФ авторизованным сервисным центром.

3. Документальное сопровождение и отчетность

- составить проект официального письма на китайском языке для поставщика с требованием предоставить документы, подтверждающие страну происхождения товара для применения правила «третий лишний» (согласно ПП РФ № 617);

- указать необходимость предоставления Сертификата происхождения формы «А», выданного уполномоченным органом КНР;
- заполнить Акт приема-передачи оборудования (с указанием серийного номера аппарата);
- на основании Акта составить Счет на оплату в рублях.

4. Оформление отчета

- сформировать отчет, включая титульный лист, описание проделанной работы с обоснованием выбранных условий поставки и валютных оговорок, готовый проект внешнеторгового контракта с заполненными ключевыми разделами, образцы подготовленных документов: Проект письма поставщику, Акт приема-передачи, Счет на оплату.

Критерии оценивания:

Уровень освоения	Критерии
1	2
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.

II ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ПРАКТИКЕ

Форма проведения промежуточной аттестации дифференцированный зачет

Процедура проведения промежуточной аттестации включает следующие этапы:

- студент обязан предоставить руководителю на проверку полностью оформленные дневник по практике, индивидуальное задание и график прохождения практики, характеристику – отзыв руководителя и итоговый отчет по практике,
- руководитель проверяет полноту отчета и допускает к защите;
- собеседование – студент кратко докладывает о полученных результатах, сопровождая доклад электронной презентацией, отвечает на вопросы комиссии.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Отчет по практике

Проверяемые компетенции (код): ОК 05, ОК 09, ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5, ПК 1.6.

Требования к оформлению отчета: Отчет должен представлять собой связный документ, включающий титульный лист, введение, основную часть согласно пунктам выданного задания, заключение с выводами, список использованных источников и приложения (при необходимости – скриншоты программ, фотографии, детальные таблицы Excel с расчетами).

Критерии оценивания отчета по практике

4- балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
1	2	3
Отлично (85-100 баллов)	1. Соответствие содержания отчета требованиям программы практики; 2. Структурированность и полнота собранного материала;	При защите отчета студент продемонстрировал глубокие и системные знания, полученные при прохождении практики, свободно оперировал данными исследования и внес обоснованные предложения. Студент правильно и грамотно ответил на поставленные вопросы. Студент получил положительный отзыв от руководителя. Приложения логично связаны с текстовой частью отчета. Отчет сдан в установленный срок. Программа практики выполнена
Хорошо (70-84 балла)	3. Полнота устного выступления, правильность ответов на вопросы при защите;	При защите отчета студент показал глубокие знания, полученные при прохождении практики, свободно оперировал данными исследования. В отчете были допущены ошибки, которые носят несущественный характер. Студент ответил на поставленные вопросы, но допустил некоторые ошибки, которые при наводящих вопросах были исправлены. Допускаются несущественные и стилистические ошибки. Оформление аккуратное. Приложения в основном связаны с текстовой частью. Отчет сдан в установленный срок. Программа практики выполнена
Удовлетворительно (50-69 баллов)	4. Обоснованность сформулированных предложений.	Отчет имеет поверхностный анализ собранного материала, нечеткую последовательность его изложения материала. Студент при защите отчета по практике не дал полных и аргументированных ответов на заданные вопросы. В отзыве руководителя имеются существенные замечания

4- балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
1	2	3
		ния. Оформление аккуратное. Приложения в основном связаны с текстовой частью Отчет сдан в установленный срок. Программа практики выполнена
Неудовлетворительно (0-49 баллов)		Отчет не имеет детализированного анализа собранного материала и не отвечает установленным требованиям. Студент затрудняется ответить на поставленные вопросы или допускает в ответах принципиальные ошибки. В отзыве руководителя имеются существенные критические замечания. Оформление неаккуратное. Приложения отсутствуют. Отчет сдан в установленный срок. Программа практики не выполнена.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Дневник по практике

Цель: проверить умение студента систематически вести учет выполненной работы, анализировать собственную деятельность, выделять ключевые этапы производственного процесса, эффективно взаимодействовать с руководителями и коллегами, а также формировать осознанный подход к профессиональному развитию.

Проверяемые компетенции (код): ОК 05, ОК 09, , ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4 ПК 1.5, ПК 1.6.

Критерии оценивания дневника по практике

4- балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
1	2	3
Отлично (85 - 100 баллов)	1. Соответствие содержания дневника требованиям программы практики	При заполнении дневника студент продемонстрировал то, что в процессе прохождения практики при выполнении работ были освоены необходимые по программе компетенции. Он свободно ориентируется в материалах проведенного исследования. Студент правильно и грамотно ответил на поставленные вопросы, получил положительный отзыв от руководителя
Хорошо (70-84 балла)	2. Структурированность и полнота, правильность заполнения дневника 3. Полнота, правильность ответов на вопросы при защите	При заполнении дневника студент продемонстрировал то, что в процессе прохождения практики при выполнении работ были освоены необходимые по программе компетенции. При этом в дневнике были допущены ошибки, которые носят несущественный характер. Студент ответил на поставленные вопросы, но допустил некоторые ошибки, которые при наводящих вопросах были исправлены. Студент получил положительный отзыв от руководителя
Удовлетвори-		Дневник имеет поверхностный характер заполнения, нечеткую последовательность изложения записей.

4- балльная шкала (уровень освоения)	Показатели	Критерии
1	2	3
тельно (50-69 баллов)	4. Обоснованность сформулированных предложений	Студент при собеседовании не дал полных и аргументированных ответов на заданные вопросы. В отзыве руководителя имеются существенные замечания.
Неудовлетворительно (0-49 баллов)		Дневник не имеет детализированного характера заполнения и не отвечает установленным требованиям. Студент затрудняется ответить на поставленные вопросы или допускает в ответах принципиальные ошибки. В отзыве руководителя имеются существенные критические замечания.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО Устный опрос

Перечень вопросов для проведения устного опроса.

Примерные вопросы на собеседовании по заданиям учебной практики, относящимся к дисциплине «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке»:

1. Какова основная цель заключения внешнеторгового контракта и чем он отличается от обычного договора поставки внутри страны?
2. Назовите и кратко охарактеризуйте основные разделы внешнеторгового контракта, которые вы подготовили на практике.
3. Что такое «Предмет контракта» и почему его формулировка требует особой точности при импорте оборудования?
4. Как в контракте определяется цена товара? В чем разница между ценой в валюте платежа и ценой в эквиваленте?
5. Что такое базисные условия поставок Инкотермс 2020? Для чего они нужны участникам ВЭД?
6. Объясните ответственность продавца и покупателя при использовании базиса *FOB Shanghai* (в контексте вашего задания).
7. Почему для закупки медицинского оборудования из Китая вы выбрали (или должны были выбрать) именно этот базис поставки? В чем его преимущества и риски?
8. Опишите, как в контракте и сопроводительных документах отражаются условия платежа.
9. Что такое авансовый платеж и аккредитив? Какие способы платежа являются наиболее безопасными для импортера и почему?
10. Какую роль в торгово-сбытовой деятельности играет упаковка и маркировка товара, особенно при поставках из Китая?
11. Перечислите основной пакет товаросопроводительных документов, который поставщик из Китая обязан предоставить вместе с грузом.
12. Что такое коносамент (*Bill of Lading*) и какие его функции вы знаете?
13. Какую информацию содержит упаковочный лист (*Packing List*) и почему он критически важен для таможенного оформления?
14. Что такое экспортная декларация из Китая (*Export Declaration*) и зачем она нужна российскому импортеру?

15. Опишите типичный маршрут доставки груза из Шанхая (Китай) до склада вашей организации. Какие виды транспорта при этом используются?
16. Как осуществляется страхование груза при международной перевозке? Кто обычно выступает страхователем?
17. В чем заключается специфика приемки сложного медицинского оборудования по сравнению с обычными товарами?
18. Как правила Инкотермс соотносятся с базисом поставки, прописанным в Гражданском кодексе РФ?
19. Объясните механизм действия правила «третий лишний» (ПП РФ № 617) при закупке из КНР.
20. Какие документы (помимо самого контракта) необходимы для прохождения валютного контроля в банке при расчетах в китайских юанях?
21. Что такое уникальный номер контракта (УНК) и в каких случаях он присваивается?
22. Какие риски, связанные с расчетами в юанях (CNY), вы можете назвать? Как их можно минимизировать?
23. Представьте, что ваша компания не просто покупает оборудование, а планирует продавать его на внутреннем рынке РФ. Какие этапы организации сбытовой деятельности (внутренний рынок) вы бы выделили после того, как товар прошел таможенную?
24. Какие каналы сбыта были бы наиболее эффективны для реализации сложного медицинского оборудования на территории России (прямые продажи, дилерская сеть, тендеры)? Обоснуйте свой выбор.
25. Как бы вы организовали послепродажное обслуживание (сервис) для этого оборудования? Почему наличие сервисной поддержки является ключевым фактором в торгово-сбытовой деятельности на рынке медтехники?
26. Если бы ваша компания решила самостоятельно выйти на рынок Китая со своей продукцией, какие методы организации сбыта на внешнем (китайском) рынке вы бы рассмотрели? С какими основными барьерами можно столкнуться?

Примерные вопросы на собеседовании по заданиям учебной практики, относящимся к дисциплине «Организация и осуществление продаж»:

1. Опишите товар, над которым вы работали на практике (например, аппарат УЗИ). Каковы его ключевые технические характеристики и конкурентные преимущества?
2. Кто является целевой аудиторией (целевым клиентом) для этого товара на российском рынке? (Например, государственные поликлиники, частные медицинские центры).
3. Проведите краткий анализ конкурентов. Назовите 2–3 бренда, которые являются основными конкурентами для товара из вашего задания.
4. Каковы типичные потребности и «боли» клиента при покупке такого оборудования? (Например, необходимость быстрого ввода в эксплуатацию, наличие запчастей, обучение персонала).
5. Как бы вы сформировали ценностное предложение для клиента, чтобы продать ему этот товар, а не товар конкурента?
6. Из каких основных этапов состоит цикл продажи сложного B2B-оборудования (от первого контакта до получения оплаты)?
7. Какие методы поиска и привлечения потенциальных клиентов (проспектинг) наиболее эффективны на рынке медицинского оборудования?
8. Какова цель первого контакта (холодного звонка или письма) с лицом, принимающим решения (ЛПР) в клинике? Какую информацию вы бы хотели получить?
9. Как вы готовитесь к первой встрече или презентации товара? Какие материалы (презентация, коммерческое предложение) вы бы подготовили?

10. Какие вопросы вы бы задали клиенту на этапе выявления потребностей, чтобы понять его ситуацию?
11. Как вы работаете с возражениями клиента? Приведите пример типичного возражения (например, «у вас слишком дорого» или «у нас уже есть поставщик») и ваш ответ на него.
12. На каком этапе продажи вы бы перешли к обсуждению цены и коммерческих условий?
13. Что такое коммерческое предложение (КП) и чем оно отличается от проекта контракта, который вы готовили на практике?
14. Как в процессе продажи обсуждаются условия поставки (логистика) и почему это важно для клиента?
15. Объясните разницу между условиями оплаты «предоплата» и «постоплата» с точки зрения продавца. Какой вариант более выгоден для продавца и почему?
16. Какую роль в процессе продажи играют гарантийные обязательства и сервисное обслуживание?
17. Как вы определяете, что клиент готов к заключению сделки? Какие сигналы готовности (buying signals) вы бы искали?
18. Какие документы, кроме договора, являются ключевыми для фиксации договоренностей на этапе продажи?
19. Какова роль счета на оплату в цикле продаж и как он соотносится с подписанным актом приема-передачи?
20. Что такое акт приема-передачи товара и почему его подписание является критически важным этапом для отдела продаж?
21. Как организовать процесс передачи товара клиенту, чтобы создать положительный клиентский опыт?
22. Почему работа с клиентом не заканчивается в момент получения оплаты? Какова цель послепродажного обслуживания?
23. Какие действия необходимо предпринять после поставки оборудования, чтобы обеспечить лояльность клиента? (Например, инструктаж, проверка работоспособности).
24. Как использовать успешно завершённую сделку для генерации повторных продаж или получения рекомендаций?
25. Представьте, что вы — менеджер по продажам этой компании. Опишите краткий план вашей работы с ключевым клиентом в течение первого года после покупки.

Примерные вопросы на собеседовании по заданиям учебной практики, относящимся к дисциплине «Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд»:

1. Какова основная цель составления служебной записки при инициировании закупки? Какие обязательные реквизиты она должна содержать согласно правилам делопроизводства?
2. Перечислите существенные условия договора поставки в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Почему отсутствие хотя бы одного из них может привести к признанию договора незаключённым?
3. В представленном вами проекте договора между организацией и ООО «КанцПлюс» укажите конкретные формулировки ответственности сторон за нарушение сроков поставки товара.
4. Объясните разницу между спецификацией и счетом на оплату. Может ли счет выступать самостоятельным договором купли-продажи, и если да, то при каких условиях?
5. Каким образом в закупочной документации фиксируется ориентировочная сумма (НМЦК — начальная максимальная цена контракта), и какие методы ее обоснования применяются при закупке канцелярских товаров малым объемом?

6. Если поставщик является плательщиком НДС, как это отражается в структуре цены договора и счете на оплату? Покажите расчет итоговой суммы с учетом налога.
7. Опишите алгоритм перекрестной проверки пакета документов (договор — спецификация — счет). Что необходимо сделать студенту-практиканту в первую очередь, если выявлено расхождение в цене или количестве товара между спецификацией и счетом?
8. Составьте перечень критических ошибок в реквизитах сторон (ИНН/КПП, банковские реквизиты, юридический адрес), которые делают невозможной автоматическую загрузку документа в систему бухгалтерского учета.
9. Представьте ситуацию: дата подписания договора поставщиком позже даты выставления счета. Какие юридические и финансовые риски несет данная ситуация и как вы отразите это в чек-листе проверки?
10. Приведите пример пункта из вашего чек-листа проверки, касающегося формальных требований к документу (наличие подписей, печатей, дат, нумерации страниц).
11. Как проверить корректность применения сквозных цифровых технологий при оформлении первичных учетных документов (например, соответствие формата файла требованиям ФНС)?
12. В чем заключается принципиальное отличие усиленной квалифицированной электронной подписи (УКЭП) от простой электронной подписи при обмене документами через системы ЭДО («Диадок», «СБИС»)?
13. Смоделируйте ситуацию отклонения проекта юристом на этапе согласования. Какие действия должен предпринять инициатор закупки после получения статуса «На доработке» в листе согласования, чтобы процесс не остановился?
14. Для чего в системе электронного документооборота необходим неизменяемый протокол (лог-файл) действий пользователей? Как он помогает разрешить спорную ситуацию о том, кто именно внес правки в текст договора?
15. Назовите основные преимущества использования систем ЭДО перед бумажным документооборотом при осуществлении закупок малого объема (до 600 тыс. рублей) с точки зрения скорости прохождения платежей.
16. Как обеспечивается конфиденциальность коммерческой информации при хранении файлов закупки в облачном хранилище, имитирующем систему ЭДО?
17. Какие требования предъявляются к оформлению титульного листа отчета по учебной практике в вашей образовательной организации?
18. С какими нормативно-правовыми актами вам пришлось работать при выполнении данного задания (помимо ГК РФ)? Укажите минимум два федеральных закона, регулирующих закупки для государственных или корпоративных нужд.
19. Оцените потенциальные риски выбранного поставщика (ООО «КанцПлюс»). Какие открытые источники информации следует проверить до заключения реального договора, чтобы убедиться в его добросовестности?
20. Как в тексте договора поставки следует разграничить понятия «дата заключения договора» и «срок действия договора», и какие правовые последствия наступают, если срок действия договора истекает раньше срока последней поставки товара?
21. В каких единицах измерения целесообразно указывать количество канцелярских товаров (например, бумаги А4) в спецификации для минимизации ошибок при приемке на складе, и как это соотносится с учетной политикой организации?
22. Предложите конкретную формулировку условия о порядке приемки товара по количеству и качеству. Какие документы должен оформить представитель покупателя (практикант), если при вскрытии коробок обнаружена подмоченная бумага или недостача одной пачки?
23. Как юридически грамотно зафиксировать в договоре условие об использовании электронного документооборота (ЭДО), чтобы оно имело силу без дополнительного бумажного дубликата? Укажите необходимые ссылки на регламенты операторов ЭДО.

24. Сравните два варианта оплаты: 100% предоплата и оплата в течение 7 рабочих дней после поставки. Какой вариант выгоднее для бюджетного учреждения, а какой — для коммерческой фирмы-поставщика, и почему?

25. Что такое ретроспективная скидка (ретро-бонус)? Составьте пункт договора, согласно которому поставщик обязуется вернуть покупателю 5% от суммы закупки при условии приобретения более 10 коробок бумаги за квартал.

26. Каким образом оформляется изменение цены договора, если после его подписания произошло резкое повышение стоимости сырья у производителя канцтоваров? Требуется ли в этом случае заключать дополнительное соглашение?

27. При имитации работы в системе ЭДО вы создали папку на облачном диске. Опишите структуру вложенных подпапок (например, «Входящие проекты», «Исходящие подписанные», «Архив»), которая обеспечит быстрый поиск документов через год после завершения сделки.

28. Если документ подписан УКЭП обеими сторонами в системе ЭДО, где фактически хранится оригинал этого документа и как доказать его подлинность в суде при отсутствии физических бумаг с синими печатями?

29. Какую роль выполняет итоговый отчет практиканта в контексте формирования портфолио будущего специалиста по закупкам? Приведите пример того, как описанный вами кейс можно выгодно представить работодателю на собеседовании.

30. В ходе проверки документации выявлено, что ИНН поставщика содержит 11 цифр вместо положенных 10. К какому типу ошибок относится данный недочет (арифметическая, логическая, техническая) и к какому блоку вашего чек-листа проверки (реквизиты, формальные требования, финансовые показатели) его правильнее отнести?

Критерии оценивания ответов на устные вопросы:

100-балльная шкала	Показатели	Критерии
Отлично (85-100 баллов)	Полнота и правильность ответа на поставленный вопрос	Студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий. Понимает материал, может обосновать свои суждения, привести необходимые примеры. Излагает материал последовательно используя профессиональную терминологию
Хорошо (70-84 балла)	Степень осознанности, понимания изученного	Студент полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий. Студент допускает некоторые ошибки, имеются недочеты в последовательности излагаемого материала
Удовлетворительно (50-69 баллов)	Применение профессиональной терминологии в беседе	Студент излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий, не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести примеры. Излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в терминологии.
Неудовлетворительно (0-49 баллов)		Незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений.

ОЦЕНОЧНОЕ СРЕДСТВО: Тестовые задания по компетенциям

ОК 05, ОК 09 , ПК 1.1, ПК 1.2, ПК 1.3, ПК 1.4 ПК 1.5, ПК 1.6

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

Таблица 1 – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ОК 05

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	Как называется документ, подтверждающий факт передачи товара от поставщика покупателю? а) счет-фактура б) товарная накладная в) кассовый чек г) платежное поручение	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.2	Выберите слово, которое правильно ставить в словосочетании при общении с клиентом: а) оплатить за товар б) оплатить товар в) уплатить за товар г) заплатить по товару	б	Задания закрытого типа на установление соответствия
	1.3	Что такое «УТП» в теории продаж? а) управление торговым представительством б) уникальное торговое предложение в) универсальный торговый план г) уровень торговой прибыли	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.4	Какая форма приветствия является наиболее уместной при начале телефонного разговора с новым корпоративным клиентом? а) «да, алло» б) «слушаю вас» в) «Добрый день, компания [Название], отдел продаж, меня зовут...» г) «говорите»	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.5	Какой термин ГОСТ использует для обозначения специально оборудованного здания или его части, предназначенного для продажи товаров и оказания услуг покупателям? а) киоск б) павильон в) магазин г) Лоток	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.6	Укажите правильную грамматическую форму множественного числа слова «Договор» (в контексте деловой переписки): а) договора б) дОговоры в) договОры г) договорА	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.7	Процесс выкладки товаров на полки мага-	в	Задания

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		зина в определенном порядке называется: а) стеллажирование б) мерчандайзинг в) инвентаризация г) комплектация		закрытого типа с выбором одного ответа
	1.8	Как следует обращаться к клиенту в официальном электронном письме, если вы не знаете его имени и пола? а) «Привет!» б) «Здравствуйте!» в) «Дорогой клиент» г) оставить поле обращения пустым	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.9	Документ, содержащий перечень претензий покупателя к поставщику из-за несоответствия качества или количества товара, — это: а) акт сверки б) претензионное письмо (рекламация) в) объяснительная записка г) график поставок	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.10	Какое действие продавца относится к технике «активного слушания»? а) перебивание клиента для уточнения цены б) повторение ключевого смысла фразы клиента своими словами в) постоянное молчание без зрительного контакта г) чтение скрипта со смартфона	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	1.11	Как правильно пишется профессиональная аббревиатура системы управления складом? а) WMS логистика б) BMS система в) Система WMS г) w.m.s.-система.	б	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	1.12	Окончательная договоренность между продавцом и покупателем о цене фиксируется в... а) протоколе разногласий б) спецификации или приложении к договору в) коммерческом предложении г) уставе организации.	б	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
повышенный	1.13	Соотнесите профессиональный термин с его значением. Термин: 1. Фулфилмент 2. Кросс-докинг	1-б 2-в 3-а 4-г	Задания закрытого типа на установле-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		3. Вейв-пикинг 4. Пакинг А. Метод отбора товаров на складе несколькими заказами одновременно для экономии времени сборщика. Б. Комплекс операций с момента оформления заказа покупателем до момента получения им покупки. В. Складская операция, при которой отгрузка товара осуществляется напрямую из зоны приемки без размещения в зоне долговременного хранения. Г. Процесс упаковки отобранных товаров в транспортную тару перед отправкой клиенту.		ние соответствия
	1.14	Расположите этапы работы с возражением клиента в правильном логическом порядке: а) аргументация (предложение решения) б) выслушивание (без перебивания) в) согласие / присоединение («я понимаю ваши сомнения...», «да, вопрос цены важен...») г) уточняющий вопрос («правильно ли я понимаю, что вас смущает именно срок поставки?»)	бвга	Задания закрытого типа на установление последовательности
	1.15	Установление соответствия (Тип ошибки — Пример) Определите тип речевой ошибки в деловой коммуникации: Тип ошибки: 1. Орфоэпическая 2. Лексическая (плеоназм) 3. Морфологическая 4. Речевая (просторечие) Пример речи менеджера А. Произношение «звОнит» вместо «звонИт». Б. «Свободная вакансия» или «май месяц». В. «Более красивее», «самый лучший сервис» Г. «Самый лучший сервис»	1-а 2-б 3-в 4-г	Задания закрытого типа на установление соответствия
	1.16	Установите правильную хронологическую последовательность действий, приводящих к включению сведений о поставщике в Реестр недобросовестных поставщиков (РНП). Действия: а) заказчик направляет сведения в ФАС России для включения в РНП.	бваг	Задания закрытого типа на установление последовательности

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		б) поставщик признан победителем закупки, но уклоняется от заключения контракта. в) заказчик формирует протокол о признании победителя уклонившимся. г) ФАС России проводит проверку и выносит решение о включении в РНП.		
высокий	1.17	Введите предлог: Согласно _____ договора, оплата должна быть произведена в течение 5 дней	Эталонный ответ (условиям)	Задания открытого типа с вводом слова
	1.18	Завершите фразу названием документа: Перед оплатой счета необходимо провести ____ сверки взаиморасчетов	Эталонный ответ (акт)	Задания открытого типа с вводом слова
	1.19	Как называется процесс объединения мелких заказов от разных покупателей в одну крупную партию для транспортировки?	Эталонный ответ (консолидация)	Задания открытого типа с вводом слова
	1.20	При заполнении бумажной накладной исправления заверяются подписью «Исправленному верить» и требуют ____ подписи ответственных лиц.	Эталонный ответ (две)	Задания открытого типа с вводом слова

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

Таблица 2 – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ОК 09

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	Как с английского языка переводится термин "Payment Terms", являющийся обязательным разделом внешнеторгового контракта? а) Условия гарантии б) Условия платежа в) Условия поставки г) Условия возврата	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.2	Документ Packing List (Упаковочный лист) необходим в первую очередь для: а) Рекламы товара б) Расчета стоимости доставки и сверки количества мест/веса в) Оформления страховки на сотрудника г) Подтверждения личности водителя	б	Задания закрытого типа на установление соответствия

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
	2.3	Какой документ подтверждает, что товар был погружен на борт судна в порту отгрузки? а) Упаковочный лист (Packing List) б) Коносамент (Bill of Lading) в) Коммерческий инвойс (Commercial Invoice) г) Сертификат качества	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.4	Какой документ, согласно федеральному закону №44-ФЗ, является основанием для заключения контракта по результатам электронной процедуры? а) Протокол подачи ценовых предложений б) Протокол подведения итогов определения поставщика (подрядчика, исполнителя) в) Извещение о проведении закупки г) Документация о закупке	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.5	Что такое НМЦК, который обязан рассчитать заказчик в начале закупки? а) Начальная (максимальная) цена контракта б) Нормативная модель целевых контрактов в) Налог на муниципальные целевые контракты г) Начальный метод калькуляции цены	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.6	Какой срок оплаты заказчиком поставленного товара по контракту, заключенному по результатам электронной процедуры в рамках федерального закона №44-ФЗ? а) Не более 15 рабочих дней б) Не более 7 рабочих дней в) Не более 30 календарных дней г) В течение финансового года	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.7	Что такое реестр недобросовестных поставщиков (РНП)? а) Список компаний, которые предлагают самые низкие цены б) Список компаний-участников, которые не прошли аккредитацию на электронной площадке в) База данных о поставщиках, уклонившихся от заключения контракта или нарушивших его условия г) Справочник всех зарегистрированных юридических лиц	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.8	Как называется процедура, в ходе которой заказчик обязан отклонить заявку участника, если в ней предлагается товар иностранного происхождения, а подана заявка с товаром из РФ (согласно Постановлению	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
		Правительства РФ № 617)? а) Правило «второй лишней» б) Правило «третий лишней» в) Национальный режим (второй) г) Ценовая преференция		
	2.9	Как называется документ, который победитель закупки обязан предоставить заказчику до заключения контракта в качестве гарантии его исполнения? а) Обеспечение заявки б) Обеспечение исполнения контракта в) Декларация о соответствии г) Справка о кадровых ресурсах	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.10	В рамках какого закона заказчики (госкорпорации, естественные монополии) утверждают собственное Положение о закупке, которое регулирует их закупочную деятельность? а) Федеральный закон № 44-ФЗ б) Федеральный закон № 223-ФЗ в) Федеральный закон № 135-ФЗ «О защите конкуренции» г) Гражданский кодекс РФ	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	2.11	Что такое "обеспечение заявки" в закупках по федеральному закону №44-ФЗ? а) Банковская гарантия на исполнение контракта б) Денежный залог, вносимый участником для подтверждения серьезности своих намерений в) Справка об отсутствии задолженности по налогам г) Коммерческое предложение с ценой	б	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	2.12	Как называется способ закупки, при котором победителем признается участник, предложивший наиболее низкую цену контракта? а) Запрос котировок б) Аукцион в) Конкурс г) Закупка у единственного поставщика	б	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
повышенный	2.13	Установите правильную последовательность действий заказчика и участников при проведении электронного аукциона. Действия: а) подписание контракта победителем. б) подача участниками ценовых предложений (торги). в) размещение извещения и документации в ЕИС.	вгбда	Задания закрытого типа на установление последовательности

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		г) рассмотрение первых частей заявок комиссией заказчика. д) внесение обеспечения исполнения контракта победителем		
	2.14	Установите правильную последовательность действий при приемке товара по уже заключенному контракту. Действия: а) подписание товарной накладной или акта приема-передачи. б) проверка количества, качества и комплектности товара. в) уведомление заказчика о дате и времени доставки. г) разгрузка транспортного средства на складе заказчика	вгба	Задания закрытого типа на установление последовательности
	2.15	Установите правильную последовательность действий заказчика на этапе планирования и подготовки к закупке. Действия: а) расчет и обоснование начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК). б) формирование плана-графика закупок. в) описание объекта закупки и подготовка технического задания. г) утверждение плана-графика и размещение его в ЕИС.	бваг	Задания закрытого типа на установление последовательности
	2.16	Установите правильную хронологическую последовательность действий, приводящих к включению сведений о поставщике в Реестр недобросовестных поставщиков (РНП). Действия: а) заказчик направляет сведения в ФАС России для включения в РНП. б) поставщик признан победителем закупки, но уклоняется от заключения контракта. в) заказчик формирует протокол о признании победителя уклонившимся. г) ФАС России проводит проверку и выносит решение о включении в РНП.	бваг	Задания закрытого типа на установление последовательности
высокий	2.17	Способ определения поставщика, при котором победителем становится участник, предложивший самую низкую цену контракта, называется _____	Эталонный ответ (аукцион)	Задания открытого типа с вводом слова
	2.18	Документ, который победитель закупки должен предоставить заказчику в качестве гарантии исполнения своих обязательств, называется обеспечение _____ контракта.	Эталонный ответ (исполнения)	Задания открытого типа с вводом слова
	2.19	Согласно 44-ФЗ, срок оплаты заказчиком поставленного товара (по общему правилу	Эталонный ответ	Задания открытого

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		для электронных процедур) составляет не более ____ рабочих дней	(7)	типа с вводом числа
	2.20	Как называется официальный документ, который заказчик размещает в Единой информационной системе (ЕИС) для оповещения потенциальных участников о проведении закупки и определения её условий?	Эталонный ответ (извещение)	Задания открытого типа с вводом слова

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

Таблица 3 – 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	3.1	Какой формат розничной торговли работает исключительно на сборку и доставку онлайн-заказов продуктов питания, не допуская покупателей в торговый зал? (выберите один ответ) а) гипермаркет б) даркстор в) cash & carry г) дискаунтер	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	3.2	Какое изменение в логистике характеризует переход от традиционной торговли к современной? а) закупка товаров мелкими партиями у случайных перекупщиков б) централизация поставок через собственные распределительные центры в) отказ от автоматизированного учета остатков на складе г) полная зависимость от локальных стихийных рынков	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	3.3	Как современная розничная торговля решает задачу удержания клиентов в условиях жесткой конкуренции? а) искусственным ограничением работы магазинов конкурентов б) внедрением цифровых программ лояльности и мобильных приложений с бонусами в) снижением качества обслуживания ради уменьшения издержек г) возвратом к системе дефицита товаров	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	3.4	Что из перечисленного является главным	б	Задания за-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		отличительным признаком современной розничной торговли по сравнению с традиционной? а) продажа товаров исключительно за наличный расчет б) переход к самообслуживанию и свободному доступу покупателя к товарам в) ограничение ассортимента только товарами первой необходимости г) продажа товаров строго через прилавки с участием продавца е) уменьшения издержек г) возвратом к системе дефицита товаров		крытого типа с выбором одного ответа
	3.5	Какая маркетинговая стратегия наиболее характерна для современного сетевого ритейла? а) пассивное ожидание покупателя в торговой точке б) омниканальность – интеграция физических магазинов, приложений и маркетплейсов в) полный отказ от программ лояльности и скидочных систем г) использование только локальной печатной рекламы	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повышенный	3.6	Выберите все признаки, которые относятся к современной (цивилизованной) розничной торговле: а) использование больших данных (BIG DATA) для анализа чеков и персонализации предложений б) ограниченность торговых площадей и отсутствие сетевой структуры в) развитие собственных торговых марок внутри розничных сетей г) предоставление дополнительных сервисов (доставка, рассрочка, экосистемные подписки)	авг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	3.7	Выберите признаки, характерные для традиционных форматов торговли (рынки, палатки, магазины «у дома» старого типа): а) использование сквозной сквозной аналитики и искусственного интеллекта б) высокая зависимость продаж от личных качеств и настроения конкретного продавца в) преимущественно закрытая выкладка товаров (торговля через прилавки) г) наличие развитой омниканальной экоси-	бд	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
		стемы и мобильного приложения д) ограниченный (локальный) радиус охвата покупателей и небольшой ассортимент		
	3.8	Что из перечисленного относится к понятию «управление ассортиментом» в современной розничной торговле? а) использование концепции категорийного менеджмента (category management) б) закупка случайных товаров, исходя только из интуиции директора магазина в) ротация товаров на полке на основе анализа оборачиваемости и маржинальности г) внедрение автоматических систем автозаказа на базе прогнозирования спроса д) отказ от планировок (планограмм) торгового зала в пользу хаотичной выкладки	авг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	3.9	Какие изменения в поведении покупателей заставили розничную торговлю стать современной и цифровой? а) рост ценности времени и запрос на максимально быструю покупку / доставку б) желание покупать товары исключительно за наличные деньги в утренние часы в) требование к прозрачности цен и возможность сравнивать их со смартфона на ходу г) ожидание персонализированных скидок на основе истории своих прошлых покупок	авг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	3.10	Какие форматы магазинов относятся к современной (цивилизованной) розничной торговле? а) супермаркеты и гипермаркеты б) уличные вещевые микро-рынки (развалы) в) дискаунтеры и магазины формата «мягкий дискаунтер» г) дарксторы (магазины-склады для сборки онлайн-заказов) д) передвижные автолавки без фиксированного ассортимента	авг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	3.11	Какие логистические издержки напрямую связаны с транспортным обеспечением? а) провозная плата (тариф за перевозку) б) затраты на рекламные акции в местах продаж в) расходы на страхование грузов в пути г) оплата труда экспедиторов и грузчиков д) аренда торговых площадей магазина	авг	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	3.12	Из каких элементов состоит транспортно-	авг	Задания за-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		технологическая схема доставки товаров? а) магистральный транспорт (основной перевозчик) б) производственный конвейер фабрики в) пункты перевалки и сортировки грузов г) подвозящий и вывозящий транспорт		крытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	3.13	Укажите правильный порядок прохождения документов при организации сбытовой поставки: а) подписание акта приема-передачи (или Торг-12) при вручении товара б) оформление транспортной накладной перед отправкой в) заключение договора поставки и договора перевозки г) выставление счета-фактуры по факту отгрузки	вбга	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
высокий	3.14	Установите соответствие между базовыми понятиями и определениями при ведении торговой деятельности: а) маркетплейс это... б) даркстор это... в) супермаркет это... Определения 1. Высокотехнологичный магазин-склад, закрытый для обычных посетителей, где заказы собираются специально для экспресс-доставки клиентам. Это один из передовых форматов электронной коммерции 2. Крупнейшая виртуальная торговая площадка (онлайн-рынок), где множество продавцов предлагают свои товары покупателям. Это один из главных драйверов современной онлайн-торговли 3. Классический современный формат розничного магазина самообслуживания, который предлагает широкий ассортимент товаров повседневного спроса (FMCG)	а-2 б-1 в-3	Задания закрытого типа на установление соответствия
	3.15	Официальный запрос (в виде документа или электронного сообщения) от покупателя на приобретение или отгрузку товаров. Она содержит детальную информацию о заказе: ассортимент, необходимое количество, сроки и условия доставки _____	Эталонный ответ (заявка)	Задания открытого типа с вводом слова

ПК 1,2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и

услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта

Таблица 4 – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 1,2.

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
1	2	3	4	5
базовый	4.1	Какой документ является юридическим основанием для начала долгосрочных отношений между поставщиком и покупателем? А) Коммерческое предложение Б) Договор поставки В) Счет на оплату Г) Прайс-лист	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.2	Что такое RFQ (Request for Quotation) в международной практике установления связей? А) Запрос на возврат товара Б) Запрос котировок (ценового предложения) В) Отчет о качестве продукции Г) Рекламация	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.3	Как называется процесс проверки благонадежности потенциального контрагента перед заключением сделки? А) Скрининг Б) Кэш-аудит В) Дью-дилидженс (Due Diligence) Г) Бенчмаркинг	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.4	Основным инструментом ИИ для мгновенного общения с новым клиентом на сайте компании является: А) CRM-система Б) Чат-бот В) ERP-модуль Г) Спам-фильтр	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.5	Кто со стороны предприятия обычно инициирует установление первичного контакта с поставщиком сырья? А) Генеральный директор Б) Менеджер по закупкам В) Главный бухгалтер Г) Начальник охраны	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.6	Документ, содержащий детальные технические требования к товару, который покупатель направляет поставщику, — это: А) Техническое задание (ТЗ) Б) Акт приема-передачи В) Транспортная накладная Г) Инвойс	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.7	Установление связей через электронную	б	Задания

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		торговую площадку (типа B2B-center или Fabrikant) относится к методу: А) Прямых продаж Б) Тендерных закупок В) Холодных звонков Г) Сарафанного радио		закрытого типа с выбором одного ответа
	4.8	Какая информация обязательно должна быть проверена в выписке ЕГРЮЛ при проверке поставщика? А) ФИО детей директора Б) Действующий статус юридического лица (ликвидировано/действующее) В) Личные предпочтения собственника Г) История изменения логотипа компании	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.9	Процесс ведения переговоров об условиях оплаты и ценах называется: А) Делегирование Б) Согласование условий контракта В) Стандартизация Г) Модерация	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.10	Какую функцию выполняет ИИ-инструмент "Lead Scoring" (скоринг лидов) при работе с входящими заявками от потребителей? А) Автоматическая печать договоров Б) Присвоение баллов потенциальному клиенту в зависимости от его готовности к покупке В) Перевод писем на иностранные языки Г) Расчет налогов	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.11	Предложение заключить сделку, содержащее существенные условия договора, называется: А) Акцепт Б) Оферта В) Нота Г) Меморандум	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	4.12	Если поставщик нарушил сроки поставки, первым шагом в коммуникации обычно является направление: А) Заявления в полицию Б) Претензионного письма В) Поздравительной открытки Г) Ходатайства в суд	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повышенный	4.13	Соотнесите технологию искусственного интеллекта с ее функцией при установлении связей: Технология: 1. NLP (Обработка естественного языка) 2. Predictive Analytics (Предиктивная анали-	1-б 2-а 3-в 4-г	Задания закрытого типа на установление соответ-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		тика) 3. Computer Vision (Компьютерное зрение) 4. RPA (Роботизированная автоматизация процессов) Функция: А. Прогноз того, какой товар потребитель захочет купить следующим, основываясь на истории заказов. Б. Анализ эмоциональной окраски сообщения клиента в мессенджере для выбора тона ответа менеджера. В. Автоматическое распознавание текста из скан-копий учредительных документов поставщика для заполнения анкеты безопасности. Г. Рассылка тысяч персонализированных писем потенциальным партнерам без участия человека.		Задания
	4.14	Установите правильный порядок действий менеджера по закупкам при поиске нового поставщика уникального оборудования: А) Проведение очных или дистанционных переговоров с финалистами тендера Б) Мониторинг рынка и составление лонг-листа потенциальных контрагентов В) Заключение договора и размещение первого пробного заказа Г) Направление запроса предложений (RFI/RFP) отобранными компаниями и анализ ответов	бгав	Задания закрытого типа на установление последовательности
	4.15	Установление соответствия (Тип потребности – Способ удовлетворения) Потребность потребителя: 1. Потребность в быстром получении информации о наличии 2. Потребность в юридическом подтверждении надежности 3. Потребность в доверии к экспертизе продавца 4. Потребность в индивидуальном расчете цены Маркетинговое действие / Канал связи: А. Подключение чат-бота на сайт с базой знаний. Б. Отправка коммерческого предложения с кейсами успешных внедрений. В. Предоставление ссылки на заверенную копию сертификата качества или лицензии. Г. Использование калькулятора стоимости	1-а 2-в 3-б 4-г	Задания закрытого типа на установление соответствия

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		на базе ИИ на странице продукта.		
	4.16	Соотнесите термин из сферы электронного документооборота с его определением. Термин: а) усиленная квалифицированная электронная подпись б) электронный документооборот в) электронный документ Определение: 1) документ в электронном виде, приравненный к бумажному с печатью 2) система для обмена юридически значимыми электронными документами 3) цифровой аналог подписи, придающий документу юридическую силу	а-3 б-2 в-1	Задания закрытого типа на установление соответствия
высокий	4.17	Крупный магазин самообслуживания с торговой площадью от 4000 кв. м, широким ассортиментом непродовольственных товаров и продуктов, расположенный обычно на окраине города, называется _____	гипер-маркет	Задания открытого типа с вводом слова
	4.18	Согласно Правилам продажи отдельных видов товаров, информация о товаре, предоставляемая покупателю в магазине, должна быть доведена в наглядной и _____ форме	доступной	Задания открытого типа с вводом слов
	4.19	При продаже технически сложных бытовых товаров продавец обязан проверить качество товара в присутствии покупателя, то есть провести _____	демонстрацию	Задания открытого типа с вводом слова
	4.20	До заключения договора купли-продажи продавец обязан предоставить потребителю информацию об основных потребительских свойствах _____	товара	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 5 – 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	5.1	Какой документ является основным, опреде-	В	Задания

Уро- вень слож- ности	Но- мер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
выс- ший		ляющим все условия закупки, и заключается по итогам проведения конкурентной процедуры? а) Извещение о закупке б) Протокол подведения итогов в) Государственный (муниципальный) контракт г) Коммерческое предложение		закрытого типа с выбором одного ответа
	5.2	Как называется неотъемлемая часть контракта, в которой детализируется ассортимент, количество и характеристики поставляемого товара? а) Техническое задание б) Спецификация в) Сводный сметный расчет г) График выполнения работ	Б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.3	Что из перечисленного является обязательным требованием к закупочной документации в рамках федерального закона №44-ФЗ? а) Наличие инструкции по заполнению заявки, составленной по усмотрению заказчика б) Описание объекта закупки в соответствии со статьей 33 федерального закона №44-ФЗ в) Установление требования к наличию у участника закупки определенного количества лет на рынке г) Указание предпочтительного бренда товара без возможности поставки эквивалента	Б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.4	В чем заключается основная цель проверки закупочной документации перед публикацией? а) Убедиться, что шрифт документа читаем б) Исключить нарушения антимонопольного законодательства и требования федерального закона № 44-ФЗ / федерального закона № 223-ФЗ в) Проверить наличие всех печатей и подписей г) Посчитать количество страниц в документе	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.5	Что такое "сквозные цифровые технологии" в контексте закупочной деятельности? а) Использование только электронной почты для переписки б) Интеграция ЕИС, электронных площадок и систем электронного документооборота (ЭДО) для бесшовного процесса закупки в) Печать документов на принтере г) Хранение документов в бумажном архиве	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.6	Какая система используется для обмена юридически значимыми электронными документами?	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа

Уро- вень слож- ности	Но- мер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
		ми между заказчиком и поставщиком? а) Система электронных торгов б) Система электронного документооборота (ЭДО) в) Единая информационная система (ЕИС) г) Корпоративная электронная почта		типа с выбором одного ответа
	5.7	При проверке спецификации к контракту вы обнаружили, что количество товара указано в "штуках", а цена — за "упаковку". Какое действие является правильным? а) Подписать контракт, а потом разобраться б) Вернуть документацию на доработку из-за несоответствия единиц измерения в) Позвонить поставщику и уточнить на словах г) Исправить ошибку самостоятельно	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.8	Что такое "обеспечение исполнения контракта" в закупочной документации? а) Банковская гарантия или денежный залог, гарантирующий выполнение обязательств поставщиком б) Страхование жизни и здоровья сотрудников поставщика в) Договор аренды склада для хранения товара г) Справка об отсутствии судимости у директора компании-поставщика	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.9	В каком документе фиксируются все изменения к контракту, оформленные после его подписания? а) В новом контракте б) В дополнительном соглашении к контракту в) В служебной записке г) В протоколе разногласий	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.10	Какое из следующих утверждений о закупочной документации верно? а) Документация может содержать требования, ограничивающие конкуренцию. б) Извещение о закупке не является частью закупочной документации. в) Документация должна содержать четкие и объективные критерии оценки заявок. г) Заказчик может менять условия документации после окончания срока подачи заявок.	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	5.11	Что из перечисленного НЕ является частью закупочной документации при проведении электронного аукциона? а) Проект контракта б) Обоснование НМЦК	г	Задания закрытого типа с выбором одного

Уро- вень слож- ности	Но- мер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
		в) Разъяснения положений документации, опубликованные заказчиком г) Внутренний приказ руководителя о создании закупочной комиссии		ответа
	5.12	При проверке закупочной документации на что в первую очередь следует обратить внимание в разделе "Порядок оплаты"? а) На наличие условия о предоплате б) На соответствие сроков оплаты требованиям федерального закона № 44-ФЗ / федерального закона № 223-ФЗ в) На валюту платежа г) На банковские реквизиты сторон	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повы- шен- ный	5.13	К каждой закупочной операции подберите основной документ, который ее сопровождает: Операции: а) Фиксация обязательств поставщика по качеству и срокам б) Детальный перечень товаров, их количество и упаковка в) Основание для перечисления денежных средств поставщиком г) Подтверждение факта выполнения обязательств и приемки товара Документ: 1) спецификация 2) акт приема-сдачи 3) проект контракта 4) коммерческий инвойс	а-3 б-1 в-4 г-2	Задания закрытого типа на установление соответствия
	5.14	Соотнесите раздел проекта контракта с информацией, которая в нем содержится. Раздел контракта: а) предмет контракта б) цена и порядок оплаты в) права и обязанности сторон г) реквизиты сторон Содержит информацию: 1) банковские реквизиты, ИНН, адреса сторон 2) наименование, количество и характеристики товара/услуги 3) срок действия договора и условия его расторжения 4) сумма, валюта. Сроки и порядок перечисление денежных средств	а-2 б-4 в-3 г-1	Задания закрытого типа на установление соответствия
	5.15	Установите правильную последовательность действий при приемке товара с использованием системы электронного документооборота.	абвг	Задания закрытого типа на

Уро- вень слож- ности	Но- мер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
		Действия: а) получение электронных документов от поставщика (УПД, товарная накладная). б) сверка фактически поставленного товара с данными в документах и контракте. в) формирование в системе ЭДО извещения о получении документов. г) подписание документов усиленной квалифицированной электронной подписью или формирование акта о расхождениях.		установ- ление по- следова- тельности
	5.16	Соотнесите термин из сферы электронного документооборота с его определением. Термин: а) усиленная квалифицированная электронная подпись б) электронный документооборот в) электронный документ Определение: 1) документ в электронном виде, приравненный к бумажному с печатью 2) система для обмена юридически значимыми электронными документами 3) цифровой аналог подписи, придающий документу юридическую силу	а-3 б-2 в-1	Задания закрытого типа на установ- ление со- ответ- ствия
высо- кий	5.17	Как называется денежная сумма, которую участник закупки вносит на специальный счет в качестве обеспечения своей заявки на участие в аукционе?	Эталон- ный ответ (обеспе- чение за- явки)	Задания открыто- го типа с вводом слово
	5.18	Установите логичный порядок действий специалиста при проверке закупочной документации. Действия: А) проверка описания объекта закупки на соответствие статьи 33 федерального закона № 44-ФЗ (возможность поставки эквивалента). Б) сверка данных во всех приложениях (ТЗ, проект контракта, спецификация) на отсутствие противоречий. В) проверка расчета и обоснования начальной максимальной цены контракта. Г) финальная вычитка на предмет орфографических и пунктуационных ошибок.	вабг	Задания закрытого типа на установ- ление по- следова- тельности
	5.19	Установите правильную последовательность действий при формировании проекта контракта по результатам закупки. Действия: а) включение в проект обязательных условий согласно федеральному закону № 44-ФЗ / фе-	вбагд	Задания закрытого типа на установ- ление по-

Уро- вень слож- ности	Но- мер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
		деральному закону № 223-ФЗ (сроки, порядок оплаты, ответственность). б) внесение сведений о заказчике и победителе закупки. в) заполнение "шапки" контракта с указанием номера и даты. г) детализация предмета закупки и технических характеристик в спецификации. д) проставление реквизитов и подписей сторон		следова- тельности
	5.20	Как называется обязательный документ, кото- рый описывает функциональные, технические и качественные характеристики объекта закуп- ки?	Эталон- ный ответ (техниче- скоезада- ние)	Задания открыто- го типа с вводом слова

ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его доку-
ментальное сопровождение

Таблица 6 – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 1.4

Уровень сложно- сти	Номер зада- ния	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правиль- ный ответ	Тип зада- ния
1	2	3	4	5
базовый	6.1	Какой документ, предоставляемый ино- странным поставщиком, является основ- ным для осуществления платежа и содер- жит требование оплатить определенную сумму за поставленные товары? а) Упаковочный лист (Packing List) б) Коносамент (Bill of Lading) в) Коммерческий инвойс (Commercial Invoice) г) Экспортная декларация	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.2	Что из перечисленного является ключевым отличием внешнеторгового контракта от договора поставки по 44-ФЗ при импорте товаров? а) Наличие подписей и печатей б) Указание страны происхождения товара и применение базисов Инкотермс в) Срок действия договора г) Реквизиты сторон	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
	6.3	Какой документ подтверждает, что товар пересек границу страны-экспортера и служит основанием для выпуска товара таможней страны-импортера? а) Инвойс б) Экспортная декларация (Export Declaration) в) Сертификат происхождения г) Техническое описание	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.4	Как называется процедура, при которой банк берет на себя обязательство выплатить продавцу определенную сумму при предоставлении последним документов, подтверждающих отгрузку товара? а) Прямой банковский перевод б) Аккредитив (Letter of Credit) в) Факторинг г) Лизинг	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.5	В каком разделе внешнеторгового контракта должны быть четко прописаны требования к упаковке и маркировке товара, чтобы избежать повреждений при международной перевозке? а) Предмет контракта б) Условия платежа в) Упаковка и маркировка г) Форс-мажор	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	6.6	Какие два документа из перечисленных являются товаросопроводительными и следуют вместе с грузом от поставщика к получателю? а) Коммерческий инвойс (Commercial Invoice) б) Проект контракта в) Упаковочный лист (Packing List) г) Протокол подведения итогов закупки	а, в	Задания закрытого типа с выбором нескольких ответов
	6.7	Какие два документа являются основанием для осуществления валютного контроля со стороны банка при проведении платежа иностранному поставщику? а) Товарная накладная (ТОРГ-12) б) Внешнеторговый контракт, поставленный на учет (с присвоением УНК) в) Коммерческий инвойс (Commercial Invoice) г) Платежное поручение на перевод валюты	б, в	Задания закрытого типа с выбором нескольких ответов
	6.8	Установите правильную последовательность действий при подготовке к заключению внешнеторгового контракта. Действия: а) подписание и обмен оригиналами контракта.	вбга	Задания закрытого типа на установление по-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		б) проведение переговоров и согласование коммерческих условий (цена, сроки, базис поставки). в) поиск и предварительная проверка иностранного поставщика. г) разработка и согласование текста проекта контракта.		следовательности
	6.9	Установите правильную последовательность действий по документальному сопровождению груза от иностранного поставщика. Действия: а) предоставление поставщиком товаросопроводительных документов (инвойс, Packing List). б) подача декларации на товары (ДТ) в таможенные органы. в) выпуск товара таможней и его доставка на склад получателя. г) оформление акта приема-передачи товара.	абвг	Задания закрытого типа на установление последовательности
	6.10	Установите правильную последовательность действий для осуществления валютного перевода иностранному поставщику. Действия: А) предоставление в банк документов, подтверждающих исполнение обязательств (инвойс, транспортные документы). Б) постановка контракта на учет в банке с присвоением уникального номера контракта. В) подача заявления на перевод валюты поставщику. Г) заключение внешнеторгового контракта.	гбва	Задания закрытого типа на установление последовательности
	6.11	Установите правильную последовательность действий для подтверждения страны происхождения товара из Китая для применения тарифных преференций. Действия: а) запросить у поставщика оригинал Сертификата происхождения формы «А». б) передать оригинал сертификата в таможенные органы вместе с декларацией на товары. в) получить сертификат от поставщика и проверить его подлинность. г) подать электронную декларацию на товары в таможню.	авгб	Задания закрытого типа на установление последовательности
	6.12	Установите правильную последовательность действий импортера в случае, если иностранный поставщик нарушил сроки	вбаг	Задания закрытого типа на

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		отгрузки товара. Действия: а) направление официальной претензии поставщику с требованием объяснить причину задержки и ускорить отгрузку. б) фиксация факта нарушения сроков поставки (составление акта или служебной записки). в) мониторинг движения груза и выявление задержки. г) в случае игнорирования претензии — обращение в суд или арбитраж согласно оговорке в контракте.		установление последовательности
повышенный	6.13	Установите соответствие между документом, который предоставляет иностранный поставщик, и его основной ролью в процессе закупки и таможенного оформления. Документ от поставщика: а) коммерческий инвойс б) упаковочный лист в) коносамент Роль в процессе закупки: 1) подтверждает факт погрузки товара на борт судна и является товарораспорядительным документом 2) является основанием для оплаты товара и содержит его полное коммерческое описание 3) детализирует содержимое каждого грузового места для проверки при приемке	а-2 б-3 в-1	Задания закрытого типа на установление соответствия
	6.14	Установите соответствие между базисом поставки по Инкотермс 2020 и тем, кто (продавец или покупатель) несет основные расходы и риски по транспортировке. Базис Инкотермс: а) EXW (Ex Works / Франко-завод) б) FOB (Free On Board / Свободно на борту) в) CIF (Cost, Insurance and Freight / Стоимость страхование и фрахт) 1) продавец (до порта назначения в стране покупателя, включая страховку) 2) покупатель (с момента, когда товар предоставлен в его распоряжение на заводе продавца) 3) покупатель (с момента пересечения товаром борта судна в порту отгрузки)	а-2 б-3 в-1	Задания закрытого типа на установление соответствия
	6.15	Установите соответствие между документом и целью его использования в рамках валютного контроля при импортной закупке.	а-2 б-3 в-1	Задания закрытого типа на установ-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		Документ/Действие: а) постановка контракта на учет в банке (получение УНК) б) коммерческий инвойс в) коносамент или транспортная накладная Цель в рамках валютного контроля: 1) подтверждение для банка факта выполнения обязательств поставщиком для проведения платежа. 2) идентификация сделки банком и контроль за ее исполнением в соответствии с законодательством. 3) основание для перечисления денежных средств иностранному контрагенту.		ление соответствия
	6.16	Установите соответствие между документом и его назначением при подтверждении страны происхождения товара для применения правил национального режима. Документ: А) Сертификат происхождения формы «А» Б) Сертификат о происхождении товара (общий) Назначение: 1) Документ из Китая, подтверждающий вывоз товара для применения преференций в РФ. 2) Документ, выдаваемый в РФ Торгово-промышленной палатой для подтверждения происхождения импортируемого товара.	а-1 б-2	Задания закрытого типа на установление соответствия
высокий	6.17	Как называется основной товаросопроводительный документ, который является счетом на оплату от иностранного поставщика?	Эталонный ответ (инвойс)	Задания открытого типа с вводом слова
	6.18	При закупке импортного товара заказчик обязан применить национальный режим. Если участник предлагает товар из России, а два других — из-за рубежа, заказчик обязан отклонить заявки с импортным товаром согласно правилу «_____ лишний».	Эталонный ответ (третий)	Задания открытого типа с вводом слова
	6.19	Внесение сведений о заключенном контракте в Реестр контрактов (в ЕИС) должно быть осуществлено заказчиком в течение _____ рабочих дней с даты его заключения.	Эталонный ответ (5)	Задания открытого типа с вводом слова
	6.20	Основной документ, который регулирует закупочную деятельность заказчика по федеральному закону №223-ФЗ и содержит	Эталонный ответ (закупке)	Задания открытого типа с

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		все правила проведения закупок, называется «Положение о _____».		вводом слова

ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

Таблица 7 – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 1.5

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
1	2	3	4	5
базовый	7.1	Стороны согласовали в контракте только базис поставки fob (Инкотермс). какие юридические и практические вопросы остались неурегулированными этим базисом и требуют отдельных пунктов в тексте контракта? а) момент перехода рисков потери и повреждения товара б) момент перехода права собственности на товар в) порядок, сроки и форма оплаты товара г) ответственность за уплату экспортных пошлин д) процедура предъявления претензий (рекламаций) по качеству	бвд	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	7.2	Какие обстоятельства, как правило, признаются законным форс-мажором во внешнеторговых контрактах при условии их надлежащего подтверждения? а) принятие государственными органами законов, запрещающих экспорт/импорт данного товара б) резкое изменение курсов валют или экономический кризис в стране покупателя в) стихийные бедствия (землетрясения, наводнения, ураганы) в регионе поставщика г) банкротство или отсутствие денег на счетах у контрагента д) военные действия или введение военного положения	авд	Задания закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов
	7.3	Какие элементы рекомендуется включать в «арбитражную оговорку» (раздел разрешения споров), чтобы избежать двусмысленности в суде?	абв	Задания закрытого типа с выбором не-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		а) четкое и точное наименование конкретного суда б) язык, на котором будет вестись судебное разбирательство в) место проведения судебных заседаний (город, страна) г) ссылка на материальное право конкретной страны, которое регулирует контракт д) сумма штрафа за сам факт обращения в суд		скольких правильных ответов
	7.4	Какие условия контракта международное право и практика относят к «существенным» (обязательным)? а) форс-мажорные оговорки и порядок упаковок б) предмет контракта (наименование/качество товара) и его количество в) ссылки на применимое право и выбор арбитражного суда г) сроки предоставления технических инструкций	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	7.5	В каком разделе контракта фиксируется валюта, в которой выражена цена товара, и валюта, в которой будет производиться фактический расчет? а) базис поставки б) сроки поставки в) цена и условия платежа г) юридические адреса сторон	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повышенный	7.6	Расчеты по контракту идут через безотзывный аккредитив. Расставьте этапы движения денег и документов в правильной последовательности. а) банк покупателя (эмитент) переводит деньги в банк продавца после проверки документов б) покупатель обращается в свой банк и блокирует деньги на специальном счете для открытия аккредитива в) продавец отгружает товар и получает от перевозчика транспортные документы (например, коносамент) г) продавец предоставляет транспортные и коммерческие документы в свой банк для получения оплаты д) заключение контракта, где аккредитив прописан как единственная форма платежа	дбвга	Задания закрытого типа на установление последовательности

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
	7.7	Минимальное количество сторон (участников), которые должны подписать внешнеторговый контракт купли-продажи, чтобы сделка состоялась, равно _____. (Впишите число цифрой)	Эталонный ответ (2)	Задания открытого типа с вводом числа
	7.8	Чтобы у каждой из сторон сделки остался свой юридически значимый документ, международный контракт купли-продажи на бумаге обычно подписывают минимум в _____ экземплярах (Впишите число цифрой)	Эталонный ответ (2)	Задания открытого типа с вводом числа
	7.9	В контракте прописан штраф за задержку поставки товара: 100 долларов за каждый день просрочки. Поставщик опоздал с отгрузкой ровно на 5 дней. Какой общий штраф (в долларах) должен заплатить поставщик покупателю? _____ (Впишите число цифрой)	Эталонный ответ (500)	Задания открытого типа с вводом числа
	7.10	В разделе «Цена и общая стоимость» цена за единицу товара в рамках одного пункта контракта обычно указывается строго в _____ валюте (например, только в долларах или только в евро. (Впишите число цифрой)	Эталонный ответ (1)	Задания открытого типа с вводом числа
	7.11	В условиях платежа указано: «Покупатель обязан оплатить товар в течение 10 календарных дней с даты отгрузки». Продавец отгрузил товар 1 числа месяца. Какого числа этого же месяца истекает крайний срок для совершения платежа покупателем? _____ (Впишите число цифрой)	Эталонный ответ (11)	Задания открытого типа с вводом числа
	7.12	Если международный контракт составляется одновременно на языках обеих стран-партнеров (например, на русском и на китайском), то текст такого договора пишется на _____ языках (Впишите число цифрой)	Эталонный ответ (2)	Задания открытого типа с вводом числа
высокий	7.13	Официальный документ, составляемый при приемке импортного товара, если его фактическое количество или качество не соответствует условиям, прописанным во внешнеторговом контракте, называется коммерческий _____. Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)	Эталонный ответ (акт)	Задания открытого типа с вводом слова
	7.14	Расходы на транспортировку, погрузку и страхование груза до момента пересе-	Эталонный ответ	Задания открытого ти-

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		чения таможенной границы, которые импортер обязан включить в расчет базы для начисления пошлин (если это не учтено в цене по контракту), формируют таможенную _____ Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)	(стоимость)	па с вводом слова
	7.15	Письменный документ, который подписывается обеими сторонами для изменения, продления или дополнения действующих условий основного внешнеторгового контракта, называется дополнительное _____. Впишите пропущенное слово с маленькой буквы в именительном падеже)	Эталонный ответ (соглашение)	Задания открытого типа с вводом слова

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

Таблица 8 – Тестовые задания и уровень сложности для компетенции ПК 1.6

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
1	2	3	4	5
базовый	8.1	Совокупность приемов и способов продвижения товара от производителя до конечного потребителя называется: а) товарная политика б) торгово-технологический процесс в) ценообразование г) Маркетинговые коммуникации.	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.2	Какой цифровой инструмент используется для автоматического сбора данных о товаре путем считывания штрихкода? а) фискальный накопитель б) терминал сбора данных (тсд) в) банковский терминал г) планшет администратора	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.3	Размещение товаров на складе с учетом их характеристик (температура, габариты, оборачиваемость) называется: а) зонирование склада б) утилизация отходов в) инвентаризация г) Выкладка	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.4	Какое действие является первым при приемке маркированного товара (например, обуви или лекарств)?	б	Задания закрытого типа с

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		а) проверка срока годности б) сканирование кода datamatrix через эдо/«честный знак» в) подписание бумажной накладной без проверки г) взвешивание коробок.		выбором одного ответа
	8.5	Процесс пополнения запасов непосредственно со стеллажа хранения в зале магазина называется а) пополнение полочного запаса б) закупка у поставщика в) перемещение между магазинами г) списание по инвентаризации.	а	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.6	Основным документом, регламентирующим правила розничной продажи товаров в РФ, является Постановление Правительства №: а) 55 б) 1037 в) 2463 г) 1500	в	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.7	Технология сборки нескольких заказов одновременно одним сборщиком для оптимизации маршрута по складу называется: а) индивидуальная сборка б) кластерный отбор (batch picking) в) дистанционная торговля г) стеллажное хранение	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.8	Что такое PLU-код в контексте работы кассира самообслуживания? а) номер банковской карты б) порядковый номер весового товара для ввода вручную в) код авторизации менеджера г) серийный номер принтера	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.9	Какая технология позволяет автоматически списывать товар с остатков в момент его физического выноса покупателем из магазина без кассиров (Just Walk Out)? а) Wi-Fi позиционирование б) компьютерное зрение и датчики веса полок в) GPS-трекинг телефона покупателя г) распознавание лиц	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.10	Пересчет фактического наличия товара и сверка с данными учетной системы — это: а) ревизия б) инвентаризация в) аудит	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
		г) контрольная закупка		ответа
	8.11	Электронный документооборот (ЭДО) исключает необходимость использования: А) компьютеров б) физической пересылки бумажных документов почтой/курьером в) интернета г) электронной подписи	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
	8.12	Касса самообслуживания (SCO) требует от покупателя выполнения функций: а) охранника б) кассира (сканирование и упаковка собственных покупок) в) менеджера зала г) товароведа	б	Задания закрытого типа с выбором одного ответа
повышенный	8.13	Установите правильный порядок этапов технологического процесса в магазине. Последовательность выкладки товара (от разгрузки до полки): а) предпродажная подготовка (распаковка, очистка) б) транспортировка в зону хранения в) приемка по количеству и качеству г) размещение на торговом оборудовании	вабг	Задания закрытого типа на установление последовательности
	8.14	Последовательность действий кассира при продаже крепкого алкоголя (с ЕГАИС): а) считывание обычного штрихкода ean-13 б) считывание qr-кода с федеральной специальной марки (datamatrix) в) пробитие фискального чека г) передача бутылки покупателю	абвг	Задания закрытого типа на установление последовательности
	8.15	Логика движения информации при онлайн-заказе (FBS - Fulfillment by Seller): а) печать стикера доставки (маркировка) б) получение уведомления о новом заказе в CRM/WMS в) обновление статуса «Передан в службу доставки» г) сборка заказа и проверка артикулов	бгав	Задания закрытого типа на установление последовательности
	8.16	Порядок проведения инвентаризации с использованием ТСД: а) формирование акта инвентаризации в системе 1С б) физический обход склада и сканирование ячеек в) выгрузка справочника номенклатуры в ТСД г) выявление излишков и недостат (сверка)	вбга	Задания закрытого типа на установление последовательности
высокий	8.17	Как называется уникальный идентификатор	Эталонный	Задания

Уровень сложности	Номер задания	Инструкция и текст задания (в т.ч. с вариантами ответов)	Правильный ответ	Тип задания
		логистической единицы (паллеты), представляющий собой одномерный штрихкод из 14 цифр, используемый для автоматизации учета грузов?	ответ (SSCC)	открытого типа с вводом слова
	8.18	Введите число: согласно правилам дистанционной торговли, если информация о сроках возврата не предоставлена письменно, срок отказа увеличивается с 7 дней до ____ месяцев	Эталонный ответ (3)	Задания открытого типа с вводом числа
	8.19	При использовании технологии RFID идентификация объекта происходит бесконтактно с помощью радиоволн. Как называется носитель информации, который приклеивается к товару	Эталонный ответ (метка)	Задания открытого типа с вводом слова
	8.20	Как называется устройство, предназначенное для автоматической распечатки ценников и этикеток со штрихкодом прямо в подсобном помещении или торговом зале?	Эталонный ответ (принтер-этикеток)	Задания открытого типа с вводом слова

Таблица 4 – Ключи к оцениванию тестов

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
1	2	3
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекст		
1.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.5	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.6	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.7	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.8	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.9	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.10	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.11	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
1.12	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.13	1-б 2-в 3-а 4-г	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.14	бвга	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.15	1-а 2-б 3-в 4-г	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.16	бваг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.17	условиям	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.18	акт	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.19	консолидация	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
1.20	две	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках		
2.1	а	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.2	а	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.5	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.6	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.7	в	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.8	б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.9	в	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.10	б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.11	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.12	б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.13	вгбда	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
2.14	вгба	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.15	бваг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.16	бваг	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.17	аукцион	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.18	исполнения	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.19	7	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
2.20	извещение	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
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		
3.1	б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.6	авг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.7	бд	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.8	авг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.9	авг	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.10	авг	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.11	авг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.12	авг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.13	вбга	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.14	а-2 б-1 в-3	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.15	заявка	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.16	б	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.17	б	3 балла – полное соответствие,

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
		0 баллов – остальные случаи
3.18	б	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.19	б	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
3.20	б	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта		
4.1	б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.3	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.6	а	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.7	б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.8	б	2 балла – 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	б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.12	б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.13	1-б 2-а 3-в 4-г	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.14	бгав	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.15	1-а 2-в 3-б 4-г	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.16	а-3 б-2 в-1	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.17	гипермаркет	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.18	доступной	3 балла – полное соответствие,

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
		0 баллов – остальные случаи
4.19	демонстрацию	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
4.20	товара	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		
5.1	в	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.3	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.5	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.6	б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.7	б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.8	а	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.9	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.10	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.11	г	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.12	б	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.13	а-3 б-1 в-4 г-2	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.14	а-2 б-4 в-3 г-1	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.15	абвг	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.16	а-3 б-2 в-1	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.17	обеспечение заявки	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.18	вабг	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
5.19	вбагд	3 балла – полное соответствие,

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
		0 баллов – остальные случаи
5.20	техническое задание	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение		
6.1	в	2 балла – 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	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.6	а, в	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.7	б, в	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.8	вбга	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.9	абвг	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.10	гбва	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.11	авгб	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.12	вбаг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.13	а-2 б-3 в-1	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.14	а-2 б-3 в-1	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.15	а-2 б-3 в-1	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.16	а-1 б-2	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.17	инвойс	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.18	третий	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.19	5	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
6.20	закупке	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту		
7.1	бвд	2 балла – полное соответствие,

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
		0 баллов – остальные случаи
7.2	авд	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.3	абв	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.5	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.6	дбвга	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.7	2	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.8	2	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.9	500	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
710	1	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
711	11	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.12	2	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.13	акт	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.14	стоимость	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
7.15	соглашение	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий		
8.1	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.2	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.3	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.4	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.5	а	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.6	в	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.7	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.8	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.9	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.10	б	1 балл – полное соответствие,

Номер задания	Правильный ответ	Критерий оценивания
		0 баллов – остальные случаи
8.11	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.12	б	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.13	вабг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.14	абвг	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.15	бгав	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.16	вбга	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.17	SSCC	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.18	з	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.19	метка	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
8.20	принтерэтикеток	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 - 1.12, 2.1–2.12, 3.1 - 3.5, 4.1 - 4.12, 5.1 - 5.12, 6.1-6.5, 7.4, 7.5, 8.1-8.12	Считается верным, если выбран необходимый вариант	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
Задания закрытого типа с выбором нескольких ответов	3.7-3.13, 6.6, 6.7, 7.1, 7.2, 7.3,	Считается верным, если правильно указаны все правильные варианты	1 балл – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
Задания закрытого типа на установление соответствия	1.13, 1.15, 3.14, 4.13, 4.15, 4.16, 5.13, 5.14, 5.16, 6.13-6.16,	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 на установление последовательности	1.14, 1.16, 2.13-2.16, 4.14, 5.15, 5.18, 5.19, 6.8-6.12, 7.6, 8.13-8.16	Считается верным, если правильно установлена вся последовательность	2 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи
Задания открытого типа с вводом числа	2.19, 6.19, 7.7-7.12, 8.18	Считается верным, если ответ совпадает с	3 балла – полное соответствие,

Тип задания	Номера заданий	Указания по оцениванию	Результат оценивания, баллы
		эталонным	0 баллов – остальные случаи
Задания открытого типа с вводом слова	1.17 – 1.20, 2.17, 2.18, 2.20, 3.15, 4.17-4.20, 5.17, 5.20, 6.17, 6.18, 6.20, 7.13, 7.14, 7.15, 8.17, 8.19, 8.20	Считается верным, если ответ совпадает с эталонным	3 балла – полное соответствие, 0 баллов – остальные случаи

Перечень дополнительных материалов: калькулятор, ручка, лист бумаги.