

Филиал Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения
Уфимский колледж индустрии питания и сервиса в г.Стерлитамак

Фонд оценочных средств

по профессиональному модулю

ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности

**ПО ПРОГРАММЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО
ЗВЕНА ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Стерлитамак, 2024 год

Рассмотрена
Методической комиссией
торгового цикла
филиала ГБПОУ УКИП и С
протокол № 10 от «28» мар 2024 г.
Председатель МК
Ю.А. Бакаева Ю.А. Бакаева

Утверждаю
Зам. зав. филиала по УПР
Т.Н. Шаталина
от «29» 05 2024 г.

Фонды оценочных средств программы **профессионального модуля ПМ. 01 Организация и осуществление торговой деятельности** разработан в соответствии с программой подготовки специалистов среднего звена по специальности среднего профессионального образования по специальности 38.02.08. « Торговое дело»

Организация - разработчик: филиал ГБПОУ УКИП и С в г.Стерлитамак

Разработчики:

Бакаева Ю.А. – преподаватель МДК высшей квалификационной категории

Мельникова Н.И. - преподаватель МДК высшей квалификационной категории

Самарина Д.Н. - преподаватель МДК высшей квалификационной категории

Вороширина И.Н. – мастер производственного обучения высшей квалификационной категории

Шершукова Т.Н. - мастер производственного обучения высшей квалификационной категории

1.1. Область применения

Фонд оценочных средств предназначен для проверки результатов освоения профессионального модуля (далее ПМ) **ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности** на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее СПО) **38.02.08 Торговое дело**) в части овладения видом профессиональной деятельности (ВПД): Организация и осуществление торговой деятельности

Комплект контрольно-оценочных средств позволяет оценивать:

1.1.1. Освоение профессиональных компетенций (ПК), соответствующих виду профессиональной деятельности, и общих компетенций (ОК):

Таблица 1.1.1.

Профессиональные и общие компетенции	Формы и методы контроля и оценки
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	Текущий контроль в форме: - защиты практических занятий; - экзамен по МДК 01.01 «Организация торговой сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках», МДК 01.02«Организация и осуществление продаж»
ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта	- дифференцированный зачёт по МДК 01.03 «Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд».
ПК1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	-УП 01 И ПП.01 по текущим оценкам Экзамен по модулю
ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	
ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	
ОК 01 Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02 Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03 Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях.

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках
ОК 05 Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста;	
ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения	
ОК 07 Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	
ОК 09 Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.	

1.2 Освоение умений и усвоение знаний:

Владеть навыками	поиска и систематизации открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции;
	проведения анализа и оценки объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках;
	обработки, формирования и хранения данных, информации, документов, в том числе полученных от поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
	составления перечня требований внешних рынков к товарной продукции организации;
	подготовки рекомендаций по омологации товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка;
	проведения анализа конъюнктуры и емкости товарных рынков, мониторинга внутренних и внешних рынков;
	подготовки аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках;
	оформления договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг;
	мониторинга поставщиков (подрядчиков, исполнителей) и заказчиков в сфере закупок;
	установления контактов с деловыми партнерами, заключения договоров, предъявления претензий;
	составления деловых писем, предложений, заказов на поставку товаров, проведения безналичных расчетов;
	формирования начальной (максимальной) цены закупки, описания объекта закупки, требований к участнику закупки, порядка оценки участников, проекта контракта;
	составления и оформления закупочной документации, осуществления ее проверки для проведения закупочной процедуры, организационно-технического обеспечения деятельности закупочных комиссий, оценки результатов и подведение итогов закупочной процедуры;
осуществления подготовки протоколов заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;	
публичного размещения полученных результатов; осуществления проверки	

	необходимой документации для заключения контрактов и процедуры подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);
	публичного размещения отчетов, информации о неисполнении контракта, о санкциях, об изменении или о расторжении контракта, за исключением сведений, составляющих государственную тайну;
	организации осуществления оплаты поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта, денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях, организации возврата денежных средств, внесенных в качестве обеспечения исполнения заявок или обеспечения исполнения контрактов;
	направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта;
	проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках;
	составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий);
	документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта;
	подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках;
	формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
	обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта;
	формирования проекта внешнеторгового контракта;
	осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта;
	подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом;
	подготовки документа о приемке результатов отдельного этапа исполнения контракта;
	сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
	разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту;
	мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
	документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы;
	подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту;
	выполнения торгово-технологических операций, в том числе с использованием искусственного интеллекта, голосовых помощников, чат-ботов для обработки запросов покупателей с максимальной скоростью;
	организации торговли, в том числе с использованием камер и алгоритмов распознавания лиц для осуществления расчетов с покупателями без применения контрольно-кассовой техники;
	приемки товаров по количеству и качеству;
	соблюдения правил охраны труда.
Уметь	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;
	проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров;

<p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию, формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции, статистически ее обрабатывать в формате электронных таблиц и формулировать аналитические выводы;</p>
<p>анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;</p>
<p>создавать и вести информационную базу данных поставщиков и покупателей;</p>
<p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p>
<p>обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов;</p>
<p>обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов.</p>
<p>применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений;</p>
<p>осуществлять выбор поставщиков;</p>
<p>оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;</p>
<p>составлять документы, деловые письма, предложения, заказы на поставку товаров, осуществлять безналичные расчеты, в т.ч. с использованием современных технических средств;</p>
<p>создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных;</p>
<p>обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;</p>
<p>работать в единой информационной системе;</p>
<p>применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;</p>
<p>составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;</p>
<p>обосновывать начальную (максимальную) цену закупки;</p>
<p>описывать объект закупки;</p>
<p>разрабатывать закупочную документацию;</p>
<p>работать в единой информационной системе;</p>
<p>взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;</p>
<p>анализировать поступившие заявки, оценивать результаты и подводить итоги закупочной процедуры;</p>
<p>формировать и согласовывать протоколы заседаний закупочных комиссий на основании решений, принятых членами комиссии по осуществлению закупок;</p>
<p>проверять необходимую документацию для заключения контрактов и осуществлять процедуру подписания контракта с поставщиками (подрядчиками, исполнителями);</p>
<p>классифицировать товары на внутренних и внешних рынках;</p>
<p>разрабатывать тексты рекламной информации о товарах отечественного производства на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках;</p>
<p>осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;</p>
<p>осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;</p>
<p>подготавливать коммерческие предложения, запросы;</p>

	оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов;
	составлять и оформлять отчет, содержащий информацию о ходе исполнения контракта, о соблюдении промежуточных и окончательных сроков исполнения контракта, о ненадлежащем исполнении контракта (с указанием допущенных нарушений) или о неисполнении контракта и о санкциях, которые применены в связи с нарушением условий контракта или его неисполнением, об изменении или о расторжении контракта в ходе его исполнения, об изменении контракта или о расторжении контракта;
	осуществлять организацию оплаты/возврата денежных средств, организовывать уплату денежных сумм по банковской гарантии в предусмотренных случаях;
	обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;
	осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
	осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ;
	осуществлять процесс управления доставкой товаров покупателю используя возможности интернет-вещей;
	проводить анализ перемещения покупателей по торговому залу по данным камер видео наблюдений с целью оптимизации торгового пространства;
	осуществлять контроль за количеством и сроками хранения продовольственных товаров с применением датчиков контроля (интернет-вещей);
	использовать технологии дополненной реальности для повышения объема продаж;
	применять цифровые вывески с использованием компьютерного зрения;
	применять технологии интернет-вещей в организации работы торговых площадок;
	управлять полочным пространством магазина в облачной ABM SHELF;
	оформлять факт продажи товаров с применением цифровых инструментов: онлайн-касс, электронных платформ, ресурсов интернет, безналичных платежей, регистрация продаж в системе ЕГАИС;
	применять электронный документооборот;
	осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.
	применять основные ИИ-решения - системы распознавания естественного языка, интеллектуальные системы поддержки принятия решений, распознавания и синтез речи, интеллектуальный анализ текстовых документов, роботы, видео аналитика, чат-боты;
	оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;
	осуществлять цифровые платежи, облачные вычисления, системный анализ больших данных, использовать технологии 5G в организации деловой переписки и электронного документооборота;
	пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внутренних внешних рынках.
Знать	методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков;
	требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
	стандарты и требования внешних рынков к товарной продукции;
	правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и

потребителями товаров и услуг;
структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков;
методы и инструменты работы с базами больших данных;
требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота;
законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров;
особенности составления закупочной документации;
методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта;
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 инструменты 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;
правила оформления документации по внешнеторговому контракту;
порядок документооборота в организации;
основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности;
виды торговых структур;
формы и виды торговли, составные элементы торговой деятельности;
материально-техническую базу торговли;
инфраструктуру 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 торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;
требования законодательства Российской Федерации, нормативные правовые акты, регулирующие торговую деятельность;
правила торговли;
количественные и качественные показатели оценки эффективности торговой деятельности.

1.2.1. Формы промежуточной аттестации по ОПОП при освоении профессионального модуля

Таблица 1.2.1.

Элементы модуля, профессиональный модуль	Формы промежуточной аттестации
МДК 01.01 «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках»	Дифференцированный зачет

МДК 01.02 «Организация и осуществление продаж»	Дифференцированный зачет
МДК 01.03 «Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд»	Дифференцированный зачет
УП.01	Дифференцированный зачет
ПП.01	Дифференцированный зачет
ПМ	Экзамен по модулю

1.2.2. Организация контроля и оценки освоения программы ПМ

Текущий контроль результатов освоения модуля осуществляется в процессе изучения всех составляющих модуля. При освоении МДК систематически оцениваются показатели. Применяются такие методы оценивания как устный опрос, тестирование, решение ситуационных задач, оценка самостоятельной работы студента.

Рубежный контроль осуществляется в форме защиты практических заданий. Промежуточная аттестация по модулю ПМ.01. проводится в соответствии с учебным планом в форме экзамена по МДК 01.01, МДК 01.02, дифференцированного зачёта по МДК 01.03.

Предметом оценки освоения МДК являются умения и знания в соответствии с показателями, приведенными в таблице 1.1.1.

Предметом оценки по производственной практике является приобретение практического опыта, освоение общих (в аспекте модуля) и профессиональных компетенций. Контроль и оценка по производственной практике проводится на основе характеристики и оценочных записей руководителей производственной практики (от колледжа и представителя базы практики) в аттестационном листе по производственной практике. В аттестационном листе отражаются все виды работ, выполненные обучающимся во время производственной практики, их объем, качество выполнения в соответствии с показателями, приведенными в таблице и «Положением о практике». Аттестационный лист и характеристика обучающегося с места прохождения практики составляется и визируется представителем образовательного учреждения и ответственным лицом организации (базы практики). В аттестационном листе отражается степень освоения студентом профессиональных компетенций, в характеристике отражается степень освоения студентом общих (в аспекте модуля) компетенций, соответствие его деятельности требованиям организации, в которой проходила практика.

Промежуточная аттестация освоения вида профессиональной деятельности осуществляется на экзамене по модулю. Условием допуска к экзамену является положительная аттестация по МДК.

Условием положительной аттестации (вид профессиональной деятельности освоен) на экзамене по модулю является положительная оценка освоения всех профессиональных компетенций по всем контролируемым показателям.

При отрицательном заключении хотя бы по одной из профессиональных компетенций принимается решение «вид профессиональной деятельности не освоен».

2. Комплект материалов для оценки сформированности общих и профессиональных компетенций по виду профессиональной деятельности

2.1. Комплект материалов для оценки сформированности общих и профессиональных компетенций по виду профессиональной деятельности с использованием практических заданий

Экзамен по МДК 01.01 «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках»

Ответьте на тест:

1. Равновесная цена в рыночной экономике — это цена совпадения:

- а) спроса и предложения
- б) производства и потребления
- в) производства и сбыта

2. Покупка каких товаров является примером рационального поведения потребителя:

- а) наиболее популярных
- б) хорошего качества по доступным ценам

в) чаще всего рекламируемых

3. Цена товара снизится, если предложение товара:

- а) снизится, а спрос останется неизменным
- б) останется неизменным, а спрос возрастет
- в) останется неизменным, а спрос сократится

4. Росту сбережений домохозяйств в первую очередь способствует:

- а) увеличение зарплат и пенсий
- б) ухудшение качества товаров и услуг
- в) снижение безработицы

5. Как изменится рынок гречневой крупы после аномально жаркого лета:

- а) рыночная цена крупы понизится
- б) спрос на крупу понизится
- в) предложение крупы понизится

6. Ценность конкуренции для общества в том, что она:

- а) способствует сокращению числа занятых
- б) приводит к более полному и эффективному использованию ресурсов
- в) инициирует приватизационные процессы в экономике

7. Согласно закону спроса при прочих равных условиях:

- а) при низкой цене удастся продать товаров меньше, чем при высокой
- б) количество проданных товаров зависит не столько от цены, сколько от их качества
- в) по низкой цене удастся продать товаров больше, чем по высокой

8. Увеличение спроса на скейтборды произойдет, если:

- а) пройдет удачная реклама скейтбордов
- б) возрастет предложение скейтбордов
- в) налог для производителей горных лыж станет ниже

9. Закон спроса утверждает:

- а) торговцы предлагают большее количество товаров по высоким ценам, чем по низким
- б) экономическое соотношение качества, цены и запросов потребителей
- в) между спросом и ценой на товар (или услуги) действует обратная зависимость

10. Выберите правильное утверждение:

- а) изменение цен изменяет величину спроса на продукт
- б) изменение цен не изменяет величину спроса на продукт
- в) покупатели будут покупать товары по высоким ценам, если товар будет плохого качества

11. Каким образом действует закон спроса:

- а) объем спроса уменьшается пропорционально увеличению цены товара или услуги
- б) объем не выражает соотношение цены и стоимости

12. Каким образом действует закон спроса:

- а) объем не выражает соотношение цены и стоимости
- б) объем спроса увеличивается пропорционально увеличению цены товара или услуги
- в) объем спроса увеличивается пропорционально уменьшению цены товара или услуги

13. Каким образом действует закон спроса:

- а) объем выражает соотношение цены и стоимости
- б) объем спроса увеличивается пропорционально уменьшению цены товара или услуги
- в) объем спроса увеличивается пропорционально увеличению цены товара или услуги

14. Фактор, влияющий на рост спроса:

- а) уровень производственных технологий
- б) наличие альтернативных товаров
- в) рост доходов потребителей

15. Фактор, не влияющий на увеличение спроса:

- а) дотации
- б) доступность ресурсов
- в) количество ресурсов

16. Как называется магазин с узким или ограниченным ассортиментом с площадью торгового зала не более 50 м?

- а) Гипермаркет
- б) Универсам

- в) Мини – маркет
- г) Универмаг

17. Какая из данных планировок торгового зала подразумевает в своем определении разбиение на изолированные отделы:

- а) Линейная
- б) Смешанная
- в) Островная
- г) Боксовая

18. Что входит в субъекты рынка?

- а) Продавцы, партнерство, услуги
- б) Продавцы, покупатели, поставщики
- в) Товары, услуги
- г) Обмен, партнерство, конкуренция

19. Что из данного является формой рыночных проявлений потребностей?

- а) Объем спроса
- б) Объем предложения
- в) Реализованный спрос
- г) Спрос

20. Что такое торговля?

- а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров
- б) вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению
- в) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции
- г) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции

21. Что является параметром надежности товара?

- а) дизайн
- б) композиция
- в) долговечность
- г) товарный вид

Задание 1. Заключен контракт на поставку партии помидор из Турции в Краснодар на базисе поставки "DDP склад получателя

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

2. Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя, кто ответственен и оплачивает страховку до получателя

Задание 2. Заключён контракт на поставку партии кофе из Бразилии в Ставрополь на базисе поставки FOB.

1. Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? Какие варианты места отправки груза могут быть предусмотрены? Какими критериями вы руководствовались при принятии решения?

2. Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя, кто ответственен и оплачивает страховку до получателя

Задание 3. Заключён контракт на поставку партии яблок из Сербии в Москву на базисе поставки СІР

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

2. Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя, кто ответственен и оплачивает страховку до получателя

2.2. Комплект материалов для оценки сформированности общих и профессиональных компетенций по виду профессиональной деятельности с использованием практических заданий

Экзамен по МДК 01.02 « Организация и осуществление продаж»

Задание 1:

1. Проклассифицируйте предприятие розничной торговли (магазин вашего города) в соответствии с ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. в зависимости от нижеследующих признаков: - по формам собственности; - по видам торговли; - по специализации торговой деятельности; - по способу организации торговой деятельности; - по виду торгового объекта; - по формам торгового обслуживания покупателей; - по условиям реализации товаров; - по типам предприятий торговли.

2. Определите тип выбранного предприятия розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51773-2009 «Розничная торговля. Классификация предприятий» в зависимости от размеров площадей торговых объектов, ассортимента предлагаемых к продаже товаров и форм торгового обслуживания покупателей. 3. Определите факторы размещения магазина (по выбору студента с согласования с преподавателем): градостроительные; транспортные; социальные; экономические. Определите влияние этих факторов на размещение магазина.

3. Определите эффективность размещения магазина с учетом выявленных факторов, в том числе с учетом характера зон обслуживания, наличия и связью с транспортными магистралями, направления покупательских потоков. Ответ аргументируйте.

4. На примере действующего предприятия охарактеризуйте: «Основные направления развития сети предприятий розничной торговли современных форматов в России и за рубежом». А. Форматы розничных торговых предприятий, их сущность, классификация и роль в развитии услуг розничной торговли.

Б. Эволюция форматов розничных торговых предприятий и рост качества торговых услуг.

В. Факторы, определяющие темпы и вектор развития розничных торговых сетей;

Г. Особенности современных форматов розничных торговых предприятий: мини-маркеты (или бентамы); универсамы, супермаркеты, дискаунтеры; гипермаркеты; магазины формата «магазин у дома».

Д. Основные направления развития форматов розничных торговых предприятий: расширение фирменной торговли; франчайзинг.

Е. Факторы основных изменений в розничной торговле в современных условиях.

5. Определите состав функциональных групп магазина. Составьте соответствующую схему.

6. Определите взаимосвязь этих функциональных групп.

7. Укажите основные требования, предъявляемые к устройству планирования современного торгового предприятия

8. Сопоставьте основные характеристики данного магазина с рекомендуемыми параметрами.

9. Сформулируйте основные выводы, касающиеся путей и направлений для совершенствования устройства, планирования магазина.

Задание 2.

Ознакомьтесь с основными положениями Закона РФ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ». ФЗ - № 381 от 8 декабря 2009г. Для выполнения заданий использовать поисковые программы «Референт», «Консультант – Плюс».

Дать ответы на следующие вопросы со ссылкой на нормативный Акт:

1. Положения настоящего Федерального закона не применяются к отношениям, связанным с организацией и осуществлением, возникающие между хозяйствующими субъектами при осуществлении ими: (перечислить виды деятельности)

2. Дать определения: торговая деятельность, оптовая торговля, розничная торговля, торговый объект, стационарный торговый объект, нестационарный торговый объект, площадь торгового объекта, торговая сеть, продовольственные товары.

3. Перечислить полномочия Правительства Российской Федерации, федеральных органов исполнительной власти в области государственного регулирования торговой деятельности.

4. В каких случаях, на какой срок, на какие товары Правительство Российской Федерации в целях стабилизации розничных цен имеет право устанавливать предельно допустимые розничные

цены на них на территории субъекта Российской Федерации или территориях субъектов Российской Федерации.

5. Может ли соглашением сторон договора поставки продовольственных товаров предусматриваться включение в его цену вознаграждения, выплачиваемого хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, в связи с приобретением им у хозяйствующего субъекта, осуществляющего поставки продовольственных товаров, определенного количества продовольственных товаров. Каким образом учитывается размер указанного вознаграждения?

6. Каков размер вознаграждения, выплачиваемого хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, в связи с приобретением им у хозяйствующего субъекта, осуществляющего поставки продовольственных товаров, определенного количества продовольственных товаров?

7. Указать сроки оплаты товаров в случае, если между хозяйствующим субъектом, осуществляющим торговую деятельность, и хозяйствующим субъектом, осуществляющим поставки продовольственных товаров, заключается договор поставки продовольственных товаров с условием оплаты таких товаров через определенное время после их передачи хозяйствующему субъекту.

8. Какие сведения о хозяйствующих субъектах включает в себя Торговый реестр?

9. Можно ли устанавливать плату за внесение в торговые реестры сведений о хозяйствующих субъектах?

10. Распространяется ли действие настоящего Федерального закона на сделки, связанные с приобретением, арендой или введением в эксплуатацию торговых объектов?

Задание 3. Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м^2 , из них 124 м^2 – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина

Задание 4. В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – $41,8 \text{ м}^2$. Торговая площадь 122 м^2 . Найдите установочный коэффициент.

Задание 5. Общая торговая площадь вашего магазина 1000 м^2 , а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м^2 . Определите Коэффициент установочной площади.

Задание 6. Торговая площадь магазина 300 м^2 , общая площадь магазина 600 м^2 . Найдите коэффициент эффективности использования помещений магазина.

Задание 7. Торговая площадь магазина 220 м^2 , установочная площадь 1066 м^2 . Определите коэффициент установочной площади.

Задание 8. Определите установочную площадь и размер демонстрационной площади магазина «Ткани» в зависимости от технологического оборудования, если общая торговая площадь составляет 200 м^2 . Определите К установочной площади.

Задание 9:

Дать ответы на вопросы на основе пройденного материала:

1. От чего зависит перечень дополнительных услуг?
2. От чего зависит перечень услуг, оказываемых предприятием розничной торговли?
3. Назовите услуги которые являются частью самого процесса продажи:
4. Дополните перечень услуг, которые связаны с оказанием помощи покупателям после приобретения товаров: - раскрой тканей
5. Дополните перечень услуг связанных с созданием благоприятной обстановки для посещения магазина: Оборудование автостоянок Устройство в магазине детских комнат
6. Как вы думаете услуги оказываемые покупателям в магазине могут быть платными?
7. К услугам по оказанию помощи в приобретении (покупке) товаров и при их использовании и применении относят:
8. Из каких основных операций состоят услуги розничной торговли по реализации товаров?
9. В чем проявляются особенности организации услуг по реализации товаров в магазинах различных типов Универсам, Универмаг, "Товары для детей", "Строим дом", "Техника", "Продукты", "Товары для женщин" и т. д.?
10. Как делятся дополнительные услуги, оказываемые покупателям в соответствии с ГОСТом?
11. От чего зависит культура обслуживания покупателей в магазине?

12. Назовите документы, регламентирующие организацию и" технологию розничной торговли.

Задание 10 :

Используя основные положения ФЗ «О защите прав потребителей», решить торговые ситуации:

1. Холодильник сломался в течение гарантийного срока. Что можно сделать... Я купил холодильник "Север", в течение гарантийного срока он сломался. Что я могу сделать, какие права я имею? Могу ли я обменять холодильник в магазине на холодильник "Стинол"?

2. Магнитофон сломался в течение гарантийного срока. Продавец согласен заменить его в течение месяца... Магнитофон сломался в течение гарантийного срока, продавец согласился заменить его в течение месяца. Прав ли продавец? Какие права в данном случае имеет покупатель?

3.Магазин провел экспертизу обуви и обменять отказался Я купила туфли, которые красят ноги. Написала заявление в магазин с требованием об обмене, но мне отказали, сообщив, что по проведенной ими экспертизе туфли нормальные. Что мне теперь делать?

4.Фотоаппарат сразу перестал работать. Вправе ли я обменять его, а не делать гарантийный ремонт Я купил фотоаппарат. В первые же дни он перестал работать. Имею ли я право обменять его в магазине, а не делать гарантийный ремонт?

5.Я купил мобильный телефон, через несколько дней он стал плохо работать Я купил мобильный телефон, через несколько дней он стал плохо работать. Я обратился в магазин с требованием о его замене, но мне заявили, что я, видимо, неправильно с ним обращался и послали в гарантийную мастерскую для получения заключения по причинам порчи. Правомерно ли это?

6.Магазин упорно предлагает провести ремонт и не возвращает деньги за магнитофон Я купил магнитофон, который сразу сломался. Я хочу вернуть его в магазин и получить назад свои деньги, но магазин упорно предлагает провести ремонт - 3 недели назад я подал им претензию с требованием о расторжении договора купли-продажи, но письменного ответа не получил. Решил обращаться в суд. Какую сумму я вправе требовать?

7.Гарантийной мастерской в нашем городе нет Купил отечественную электробритву, во время гарантийного срока она сломалась, а гарантийной мастерской в нашем городе нет. Магазин отказался заменить ее или вернуть за нее деньги, а сказали обращаться к изготовителю. Что мне делать?

8.Сколько раз продавец вправе ремонтировать телефон хочу, чтобы его заменили Я купил неудачный телефон, уже третий раз в ремонте. Сколько раз продавец вправе ремонтировать его? Я бы предпочел, чтобы мне его заменили. Имею ли я право требовать новый телефон вместо этого? Гарантийный срок еще не кончился.

9.Купил стартер без гарантии. Через месяц отказал, можно ли заменить... Купил стартер, причем в магазине предупредили, что завод не установил на него гарантию, а они принимают претензии в течение 2 недель. Через месяц стартер отказал. Могу ли я потребовать у продавца замены или ремонта?

10.Сданные в ремонт туфли потеряны... Гражданка X сдала в ремонт туфли, их потеряли, мастерская отказывается возместить стоимость утраченной обуви. Какие права имеет X?

2.2. Комплект материалов для оценки сформированности общих и профессиональных компетенций по виду профессиональной деятельности с использованием практических заданий

Дифференцированный зачет по МДК 01.03 «Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд»

Ответьте на вопросы теста:

1. Вправе ли члены комиссии Заказчика по рассмотрению и оценке заявок, поступивших на процедуру проведения открытого конкурса, делегировать свои полномочия иным сотрудникам Заказчика:

а) не вправе

- б) вправе
- в) зависит от нескольких факторов

2. Какое минимальное количество критериев должен прописать Заказчик в конкурсной документации:

- а) 3 критерия
- б) 2 критерия
- в) 5 критериев

3. Обжалование действий (бездействия) оператора электронной площадки, связанных с аккредитацией участника закупки на электронной площадке, допускается:

- а) в течение 10 дней с момента совершения обжалуемых действий (бездействия)
- б) в течение 20 дней с момента совершения обжалуемых действий (бездействия)
- в) в течение 30 дней с момента совершения обжалуемых действий (бездействия)

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

- а) в течение 2-х дней
- б) в течение 24 часов
- в) в течение 7- дней

5. ФЗ № 44 не регулирует отношения:

- а) связанные с закупками товаров, работ, услуг организациями, в уставном капитале которых доля участия РФ в совокупности превышает 50 %
- б) направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг
- в) оба варианта верны
- г) нет верного ответа

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

- а) нельзя дополнять чертежами, фотографиями и схемами
- б) можно использовать только общепринятые термины и обозначения
- в) устанавливаются требования к производителю и участнику закупки, его деловой репутации и наличию финансовых и трудовых ресурсов, производственных мощностей

7. При использовании системы электронного документооборота в единой информационной системе необходимо пользоваться:

- а) обычной электронной подписью
- б) любой электронной подписью
- в) усиленной электронной подписью

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

- а) более 1 млн. руб.
- б) более 4 млн. руб.
- в) более 2 млн. руб.

9. Контрактная система в сфере закупок основана на принципах:

- а) закрытости информации о контрактной системе в сфере закупок эффективности осуществления закупок
- б) открытости, прозрачности информации о контрактной системе в сфере закупок эффективности осуществления закупок
- в) зависит от контрактов

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

- а) не более 2%
- б) от 0,5% до 5%
- в) от 0,5 до 30%

11. Каким новым понятием в ФЗ № 44 заменено используемое в ФЗ № 94 определение «размещение заказов»:

- а) способ определения поставщика
- б) способ определения получателя
- в) оба варианта верны
- г) нет верного ответа

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

- а) обязательные и факультативные
- б) обязательные, дополнительные и факультативные
- в) обязательные и необязательные

13. Заказчики обязаны осуществлять закупки у СМП, СОНО в размере:

- а) не менее чем 15 % совокупного годового объема закупок, рассчитанного с учетом требований ст.30
- б) не менее чем 25 % совокупного годового объема закупок, рассчитанного с учетом требований ст.30
- в) не менее чем 35 % совокупного годового объема закупок, рассчитанного с учетом требований ст.30

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

- а) расходы заказчика в энергосервисном контракте
- б) общая стоимость
- в) деловая репутация поставщика

15. Какой метод не применяется при определении и обосновании начальной (максимальной) цены контракта:

- а) дедуктивный метод
- б) метод поиска
- в) превентивный метод

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

- а) цена товара
- б) квалификация сотрудников
- в) стоимость расходов на ремонт и утилизацию товаров, включенных в поставку

17. Требования к форме планов-графиков устанавливаются:

- а) Президентом РФ
- б) Совбезом РФ
- в) Правительством Российской Федерации

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

- а) квалификация сотрудников
- б) цена
- в) добросовестность поставщика

19. Заказчики осуществляют закупки в соответствии:

- а) с планом-заказом
- б) с планом-трафиком
- в) с планом-графиком

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

- а) не менее 3-х месяцев с даты окончания срока подачи заявок
- б) не менее 2-х месяцев с даты окончания срока подачи заявок
- в) не менее 6-ти месяцев с даты окончания срока подачи заявок

21. В планы закупок не включаются:

- а) код ОКВЭД
- б) код ОКБЭД
- в) код ЕКВЭД

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

- а) письменное обязательство
- б) предоставление банковской гарантии
- в) нотариальное письмо

23. Что подлежит обоснованию при формировании плана закупок

- а) объем закупки
- б) объект потребности
- в) объект закупки

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

- а) нотариальное письмо

- б) внесение денежных средств на счет, указанный Заказчиком
- в) письменное обязательство

25. В контракт включается обязательное условие об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных контрактом:

- а) только заказчика
- б) только поставщика
- в) заказчика и поставщика

26. Решение, принятое по результатам рассмотрения жалобы по существу, может быть обжаловано в судебном порядке:

- а) в течение 8 месяцев со дня принятия решения
- б) в течение 3 месяцев со дня принятия решения
- в) в течение 5 месяцев со дня принятия решения

27. Порядок разработки типовых контрактов, типовых условий контрактов, а также случаи и условия их применения устанавливаются:

- а) Правительством РФ
- б) Президентом РФ
- в) Совбезом РФ

28. В какой срок должна быть рассмотрена жалоба на действия (бездействия) заказчика:

- а) в течение 10 рабочих дней с момента поступления жалобы
- б) в течение 15 рабочих дней с момента поступления жалобы
- в) в течение 5 рабочих дней с момента поступления жалобы

29. Если начальная (максимальная) цена контракта не превышает 50 миллионов рублей, размер обеспечения исполнения контракта должен составлять:

- а) от 5% до 30% начальной (максимальной) цены контракта, указанной в извещении об осуществлении закупки
- б) от 35% до 40% начальной (максимальной) цены контракта, указанной в извещении об осуществлении закупки
- в) от 45% до 60% начальной (максимальной) цены контракта, указанной в извещении об осуществлении закупки

30. В какой срок допускается обжалование действий (бездействия) заказчика при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса:

- а) не позднее чем через 20 дней с даты размещения в единой информационной системе протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе
- б) не позднее чем через 10 дней с даты размещения в единой информационной системе протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе
- в) не позднее чем через 30 дней с даты размещения в единой информационной системе протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе

Критерием оценки является уровень усвоения обучающимся материала, предусмотренного программой ПМ, что выражается количеством правильных ответов на предложенное тестовое задание.

Критерии оценки теста:

- 90-100% правильных ответов – «отлично»
- 80% правильных ответов – «хорошо»
- 70% правильных ответов – «удовлетворительно»
- 60% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно»

3. Задания для оценки освоения умений и усвоения знаний и сформированности профессиональных компетенций Экзамен по ПМ 01

Вариант 1

1. Договорно-обязательственные отношения между предпринимателями строятся на принципах

- а) свободы договора;
 - б) законности договора;
 - в) свободы и законности договора.
2. Государственное регулирование цен сочетается с финансово-кредитными мерами воздействия на.... товаров
- а) производство;
 - б) обращение;
 - в) производство и обращение товаров.
3. По своей сущности торговая система является формой производственных отношений между крупным и малым предпринимательством
- а) интегрированная;
 - б) разобщенная;
 - в) централизованная.
4. К стационарной сети относят
- а) магазины;
 - б) автомагазины;
 - в) павильоны;
 - г) киоски;
 - д) палатки.
5. Принципами рационального размещения розничных торговых предприятий в городах являются
- а) равномерность;
 - б) ступенчатость;
 - в) группировка;
 - г) равномерность, ступенчатость, группировка.
6. Мелкорозничная сеть представлена
- а) небольшими магазинами;
 - б) павильонами;
 - в) киосками;
 - г) небольшими магазинами, павильонами, киосками.
7. Тип предприятия розничной торговли – это предприятие, определенного вида, классифицированное по ... и формам торгового обслуживания покупателей
- а) площади;
 - б) торговой площади;
 - в) ассортименту реализуемых товаров.
8. Павильон – это оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещение для ..., рассчитанное на одно или несколько рабочих мест
- а) хранения товарного запаса;
 - б) подготовки товаров к продаже;
 - в) хранения тары и вспомогательных материалов.
9. Предметом труда в торговом процессе являются:
- а) товары;
 - б) покупатели;
 - в) товары и покупатели.
10. Факторами, определяющими динамичность торгово-технологических процессов в магазине, являются:
- а) сокращение издержек обращения в торговых предприятиях;
 - б) обеспечение наилучших условий выбора товаров в магазинах;
 - в) уровень развития производства товаров народного потребления;
 - г) состояние торговли и ее материально-технической базы;
 - д) степень квалификации работников торговли.
11. Общие требования к предприятиям розничной торговли изложены:
- а) ГОСТ Р 51773;
 - б) ГОСТ Р 51304;
 - в) ГОСТ Р 51303.
12. Торговый процесс обеспечивает ...
- а) смену форм стоимости;
 - б) смену потребительской стоимости;
 - в) рост объемов продажи товаров.
13. Формы продажи товаров - ...
- а) магазинные;
 - б) магазинные и внемагазинные;

- в) самообслуживание;
 - г) продажа по образцам.
14. Безопасность услуги торговли представляет собой комплекс свойств услуги, проявление которых при обычных условиях ее оказания не подвергает недопустимому риску ... потребителя.
 - а) жизнь, здоровье и имущество;
 - б) жизнь;
 - в) жизнь и здоровье.
 15. Примером формы торгового обслуживания может быть
 - а) салонное обслуживание;
 - б) самообслуживание;
 - в) обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания
 16. Скорость торгового обслуживания – среднее время, затрачиваемое на обслуживание ...
 - а) одного покупателя;
 - б) всех покупателей, находящихся в торговом зале;
 - в) одним кассиром-контролером.
 17. Типы оптовых организаций:
 - а) федерального уровня;
 - б) регионального уровня;
 - в) посреднические оптовые структуры;
 - г) организаторы оптового оборота.
 18. Виды оптовых предприятий – это ...
 - а) предприятия общенационального и регионального масштаба;
 - б) независимые оптовые торговцы, дистрибьюторы, организаторы оптового оборота;
 - в) брокеры, агенты.
 19. Структуры, входящие в состав организаторов оптового оборота - это...
 - а) оптовые ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки;
 - б) торговые агенты, комиссионеры;
 - в) предприятия-брокеры.
 20. Склады в зависимости от характера выполняемых функций подразделяют на.....
 - а) распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения и досрочного завоза;
 - б) универсальные и специализированные;
 - в) универсальные и общетоварные.

Вариант 2

1. Товарный склад, предназначенный для осуществления операций с товарами, не требующими регулируемых режимов хранения, называется...
 - а) общетоварным;
 - б) специальным;
 - в) специализированным.
2. Для выполнения основных технологических операций на складе - хранения товаров, распаковки, упаковки, комплектования, приёмки и отпуска товаров - предназначаются помещения...
 - а) основного производственного назначения;
 - б) вспомогательные;
 - в) подсобно-технические.
3. Основные подъемно - транспортные операции, проводимые на складах:
 - а) захват груза;
 - б) подъем, перемещение и выдача груза;
 - в) укладка груза в штабель, на стеллажи, снятие его со стеллажей;
 - г) крепление грузов, укладка и уборка подкладок;
 - д) застроповка или отстроповка сформированных пакетов;
 - е) накладывание или снятие захватных устройств.
4. К грузоподъемным машинам относят:
 - а) краны;
 - б) грузовые лифты;
 - в) электротали;
 - г) электрические лебедки;
 - д) напольные тележки;
 - е) автопогрузчики.
5. ... хранение представляет собой способ хранения товаров в таре, на поддонах, малогабаритных контейнерах, уложенных по определенной схеме в несколько ярусов.

6. Штабеля с товарами должны размещаться на складах не ближе чем на ... м. от внешней стены
 - а) 0,5;
 - б) 0,8;
 - в) 1.0.
7. Договоры - это двух или многосторонние...
 - а) договорённости;
 - б) сделки;
 - в) соглашения.
8. ... возмещает, как правило, сторона, по вине которой расторгнут договор
 - а) доходы;
 - б) потери;
 - в) убытки.
9. Оптовые покупатели строят свою политику закупок, руководствуясь ре зультатами... исследований
 - а) коммерческих;
 - б) научных;
 - в) маркетинговых.
10. Канал... уровня имеет место при прямой продаже товаров производителями непосредственно конечным потребителям
 - а) нулевого;
 - б) первого;
 - в) прямого.
11. Наименование и количество товаров, а также срок исполнения обязательства являются... условиями договора поставки
 - а) основными;
 - б) главными;
 - в) существенными.
12. Оптовая продажа товаров может осуществляться на основе договоров... или купли-продажи
 - а) поставки;
 - б) контрактации;
 - в) финансирования под уступку денежного требования.
13. Транспортное обеспечение входит в комплекс подсистем....товарного рынка
 - а) всего;
 - б) структуры;
 - в) инфраструктуры.
14. Крупнейшие терминалы создаются
 - а) в районах наибольших транспортных перевозок;
 - б) на железнодорожных станциях;
 - в) на водных пристанях.
15. Наибольшую долю в грузообороте страны занимает транспорт.....
 - а) железнодорожный;
 - б) воздушный;
 - в) автомобильный;
 - г) водный.
16. Для транспортировки срочных грузов и доставки товаров в труднодоступные районы используется транспорт.....
 - а) автомобильный;
 - б) водный;
 - в) воздушный.
17. Экспедиционные операции на складском предприятии по отправке товаров покупателям включают...
 - а) формирование маршрутов;
 - б) погрузка транспортных средств;
 - в) централизованная доставка товаров.
 - г) формирование маршрутов, погрузка транспортных средств, централизованная доставка товаров.
18. Договорно-обязательственные отношения между предпринимателями строятся на принципах
 - а) свободы договора;
 - б) законности договора;
 - в) свободы и законности договора.
19. Государственное регулирование цен сочетается с финансово- кредитными мерами воздействия на..... товаров
 - а) производство;
 - б) обращение;

в) производство и обращение товаров.

20. По своей сущности торговая система является формой производственных отношений между крупным и малым предпринимательством

- а) интегрированная;
- б) разобщен;
- в) централизованная.

Задача 1. АО кондитерская фабрика «Славянка» предоставило проект договора поставки оптовому предприятию, согласно которому поставка кондитерских изделий должна осуществляться в течение всего срока действия договора подекадно равными партиями самовывозом. Укажите возможную формулировку данного условия в протоколе разногласий от имени оптового предприятия.

Методические указания. Оптовое предприятие должно учесть в протоколе разногласий более частые периоды доставки с применением централизованной доставки изделий.

Задача 2. АО «Эфирное» (г. Алексеевка) осуществляет поставку растительного масла, майонеза на региональный рынок Воронежской области. Составьте коммерческое предложение (оферту) на поставку рафинированного и нерафинированного масла, майонеза «Провансаль», майонеза «Летний», майонеза «Салатный» Березовской оптовой базе.

Методические указания. Коммерческое предложение от АО «Эфирное» должно содержать все существенные условия договора и соответствовать требованиям написания коммерческих писем». В оферте следует предусмотреть возможность централизованной доставки, равномерность поставки по срокам и периодам, возможность согласования ассортимента товаров, предоставления скидок с отпускных цен.

Задача 3. АО «Новолипецкий металлургический комбинат» предоставило оптовой базе проект договора на поставку холодильников и морозильников марки «СТИНОЛ». В проекте договора содержались все существенные условия поставки. Коммерческий отдел оптовой базы не предоставил комбинату ответа на оферту. Как должно поступить АО в сложившейся ситуации? Считается ли договор заключенным?

Методические указания. При решении данной ситуации следует пользоваться Гражданским кодексом РФ.

Задача 4. Согласно заключенному договору, мебельная фабрика «Миг» обязано поставить гарнитуры мебели магазину «Мебель» в течение месяца. В течение данного периода поставка не осуществлена, оплата товаров не производилась. Как должен поступить коммерческий отдел магазина в сложившейся ситуации.

Методические указания. При решении данной задачи следует руководствоваться Гражданским кодексом, часть 1, ст. 450, 451, 452.

Задача 5. Воронежское АО «Электросигнал» представило проект договора оптовому предприятию на поставку радиоэлектронной аппаратуры. В оферте были указаны все существенные условия договора. Составьте от имени оптового предприятия текст акцепта оферты.

Методические указания. Акцепт должен быть полным и безоговорочным, не допускается вносить в содержание акцепта каких-либо изменений по условиям договора.

Задача 6. Оптовое объединение заключило договор поставки со швейным объединением ОАО «Салют», г. Москва. Через 10 дней с момента подписания договора от поставщика пришло извещение об одностороннем отказе от договора. Причины отказа не объяснялись. Как следует поступить коммерческому отделу оптовика в данной ситуации?

Методические указания. При решении задачи следует использовать Гражданский кодекс РФ.

Задача 7. По договору поставки оптовое торговое предприятие города Воронеж в IV квартале текущего года должно получить от фабрики кожаных изделий женские перчатки на сумму 120 тыс. руб.

Фактически продукция поставлена:

- 17.10 – 30 тыс. руб.;

- 20.11 – 30 тыс. руб.;
- 29.12 – 60 т тыс. руб.;

Отразится ли на работе розничного торгового предприятия подобное распределение объема поставки товаров по месяцам? Если да, то, что следует предпринять покупателю?

Методические указания. При решении задачи следует использовать Гражданский кодекс РФ.

Задача 8. В оптовой фирме проводилась приемка мужских швейных изделий по качеству. Поставщик – АО «Белгородская швейная фабрика «Россиянка» (счет поставщика оплачен).

В результате приемки забраковано 10 изделий на сумму 30000 руб., в пяти изделиях обнаружены дефекты, которые устранены работниками оптовой базы. Торговая надбавка составляет 12,8% от отпускной цены. Что следует предпринять покупателю?

Методические указания. При решении задачи следует использовать Гражданский кодекс РФ.

Задача 9. Оптовое торговое предприятие 15 августа текущего года получило от АО «Курский трикотаж» проект договора на поставку трикотажных изделий. Покупатель 10 сентября вернул проект договора поставщику, в котором обосновывал отказ от поставки мужских фуфаяк на сумму 160 тыс. руб. В I квартале планового года торговое предприятие получило партию мужских фуфаяк на сумму 60 тыс. руб. Какие меры должны предпринять покупатель и поставщик?

Методические указания. При решении задачи следует использовать Гражданский кодекс РФ.

Задача 10. На оптовой базе производилась приемка по качеству партии мятных пряников на сумму 1 тыс. руб. Поставщик – городской хлебозавод (счет поставщика оплачен). В результате приемки 58% всей партии товара забраковано. Торговая надбавка – 8%. Что следует предпринять покупателю?

Методические указания. При решении задачи следует использовать Гражданский кодекс РФ.

Задача 11. Торговое предприятие 15 октября текущего года получило от АО «Томмолоко» проект договора на поставку молочных продуктов. Покупатель 10 ноября вернул проект договора поставщику, в котором обосновал отказ от поставки кефира обезжиренного на сумму 45 тыс. руб. В I квартале планируемого года торговое предприятие получило партию кефира обезжиренного на сумму 15 тыс. руб. Какие меры должен предпринять покупатель к поставщику?

Методические указания. При решении задачи следует использовать Гражданский кодекс РФ.

Задача 12. В соответствии с «Правилами продажи отдельных видов товаров», утвержденных Постановлением Правительства РФ в январе 1998 года, в магазине «Дом торговли» установлен ассортиментный перечень предусмотренных к продаже товаров, при проверке соблюдения которого получены следующие результаты:

Наименование товарной группы	Количество разновидностей товаров, ед.				
	по ассортиментному перечню	фактически			
		при 1-й проверке	при 2-й проверке	при 3-й проверке	при 4-й проверке
1. Швейные товары	75	67	61	50	70
2. Обувь	80	78	61	78	66
3. Хозяйственные товары	112	102	101	91	105

Рассчитать показатели устойчивости и полноты ассортимента, по проведенным расчетам сформулировать обоснованные выводы и разработать пути регулирования ассортимента в магазине.

Задача 13. При проведении оценки степени удовлетворения спроса покупателей на товары, реализуемые в торговой сети магазина «Союз-Эксперт», были получены следующие результаты:

Пропускная способность магазинов сети «Союз-Эксперт» составляет 300 человек в день, из них были опрошены более половины. Проверка ассортимента в магазинах сети проводилась

три раза за месяц. Результаты опроса представлены в таблице.

Наименование товарных групп	Кол-во опрошенных посетителей, всего, чел.	В т.ч. кол-во посетителей, не купивших товар		Количество разновидностей товаров, единиц			
		из-за отсутствия в продаже	по иным причинам	по ассорт. перечню	Количество разновидностей товаров, отсутствующих в продаже		
					при 1-й проверке	при 2-й проверке	при 3-й проверке
1. Радио-электронная аппаратура	50	40	10	55	5	4	3
2. Электробытовые товары	70	55	15	40	3	3	2
3. Мебель	45	30	15	35	3	3	2

На основе полученной информации произвести расчеты уровня неудовлетворенного спроса покупателей по разным причинам и показатели полноты и стабильности ассортимента. На основании проведенных расчетов сделать обоснованные выводы и сформулировать основные направления регулирования ассортимента товаров в торговой сети и повышения качества торгового обслуживания.

Задача 14. Для обеспечения устойчивой ассортиментной номенклатуры и стабильности торгового процесса торговыми предприятиями создаются товарные запасы.

По ООО «Данн», торгующему канцелярскими товарами, имеются исходные данные о товарных запасах и объеме товарооборота (таблица 3). Осуществите анализ уровня, оборачиваемости и размера товарных запасов торгового предприятия в целом.

Таблица 3 – Исходные данные для анализа товарных запасов ООО «Данн»

Показатели	По плану	Фактически	Отклонение (+;-)
1. Объем годового товарооборота, тыс.руб.	12000	12480	?
2. Однодневный товароборот (стр. 1 : 360 дней), тыс.руб.	33,3	34,7	?
3. Величина товарных запасов на конец периода, тыс.руб.	3420	4060	?
4. Средняя величина товарных запасов, тыс.руб.	3200	4092	?
5. Величина товарного запаса в днях товарооборота	?	?	?
6. Товарооборачиваемость в днях товарооборота	?	?	?

Расчет уровня товарных запасов (в днях товарооборота) произведите по формуле:

$$У_{тз} = ТЗ : Т_{одн} = (ТЗ \times Д) : Т,$$

где $У_{тз}$ – величина товарного запаса в днях товарооборота;

$ТЗ$ – товарный запас на определенную дату, руб.;

$Т_{одн}$ – однодневный товароборот, руб.;

$Д$ – количество дней в периоде, дни;

$Т$ – объем товарооборота за период, руб.

Время товарного обращения или товарооборачиваемость, выраженную в днях товарооборота, рассчитайте по следующей формуле:

$$ТО = (ТЗ_{ср} \times Д) : Т = ТЗ_{ср} : Т_{одн},$$

где $ТО$ – товарооборачиваемость в днях товарооборота;

$ТЗ_{ср}$ – средняя величина товарных запасов за рассматриваемый период, руб.

Оцените, на какое число дней торговли хватит товарного запаса. Определите период, в течение которого товар перемещается от производства до потребителя.

Контрольно-оценочные материалы для практического квалификационного экзамена

ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

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

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

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

ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

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

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

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

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

ОК 04 Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде;

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

ОК 06 Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.

Инструкция

Внимательно прочитайте задание.

Вы можете воспользоваться учебно-методической и справочной литературой, имеющейся на специальном столе.

Время выполнения задания – 45 мин.

Комплект заданий 1

1. Покупательница в магазине «Все для дома» в отделе бытовой химии приобрела чистящее средство «Комет антиржавчина» 400 г, на следующий день она вернулась в магазин и попросила обменять его на «Комет с активным хлором» 400 г, ссылаясь на свою невнимательность при выборе покупки, предъявив при этом чек. Продавец в отделе отказала удовлетворить просьбу покупательницы.

2.

Вопросы к ситуации.

- Основные правила розничной торговли. Применение в торговле ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О защите прав потребителей».
- Права и обязанности продавца и покупателя в соответствии с данным законом. Организация государственного контроля в торговле.
- Права ли в данной ситуации продавец?
- Каким документом необходимо руководствоваться для решения данной проблемы?
- Укажите правила обмена непродовольственных товаров надлежащего качества в соответствие с законом «О защите прав потребителей».

3. Покупательница Николаева купила в магазине средство для загара германского производства. Придя домой, не обнаружила аннотации на русском языке. Снегирева вернулась в магазин и потребовала русский текст к шампуню. Продавец сказала, что аннотация на русском языке у нее уже нет: «Были – все раздала».

Вопросы к ситуации.

- Объясните права Николаевой.
- Какой статьей Закон РФ «О защите прав потребителей» защищены права Николаевой.
- Каковы обязанности и ответственность продавца в данной ситуации.

3. Основным видом деятельности магазина «Калачеевский» является реализация продукции, выпускаемой Калачеевским мясокомбинатом. Метод продажи используемый в магазине – традиционный. Мясокомбинат и магазины его собственной торговой сети образуют единую маркетинговую информационную систему.

Вопросы к ситуации:

- Торгово-технологический процесс в магазине и на складе. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса. Элементы обслуживания покупателей в магазине.
- Изобразите схему торгово-технологического процесса названного магазина.
- Охарактеризуйте операции с товарами до предложения их покупателям.
- Перечислите элементы, которые будут определять уровень обслуживания покупателей в данном магазине.

4. Покупатель Иванов приобрел 2 сентября видеокамеру в магазине «Техника». Через месяц, в течение гарантийного срока хранения, видеокамера вышла из строя. Иванов потребовал замены неисправной видеокамеры на новую немедленно или в течение месяца. Директор магазина в просьбе Иванова отказал.

Вопросы к ситуации.

- Прав ли директор магазина?
- Каковы дальнейшие действия потребителя в данной ситуации?

Комплект заданий 2

1. Торговая фирма обдумывает возможность размещения нового продовольственного магазина в быстрорастущем пригороде. Предложена структура основных производственных фондов розничной торговой фирмы по продаже продовольственных товаров.

Вопросы к ситуации:

- Понятие и сущность материально-технической базы торговли. Основные направления ее развития. Инвестиции как источник развития материально-технической базы.
- Является ли данная структура основных производственных фондов приемлемой для эффективной работы розничного торгового предприятия?
- Какое влияние оказывает структура производственных фондов на уровень торговых процессов и обслуживание покупателей?
- Перечислите показатели, которые используются для оценки эффективности основных производственных фондов.

2. В.С Дымова купила в магазине 3,5 метра шерстяной ткани. 7 мая пришла в магазин и попросила обменять этот отрез на другой – 4 метровый, т.к. в ателье сказали, что на пальто нужно 4 метра данной ткани. Однако директор магазина отказалась удовлетворить просьбу покупательницы.

Вопросы к ситуации.

- Прав ли директор?
- Каким перечнем товаров необходимо руководствоваться в данной ситуации?

3. АО молочный комбинат «Воронежский» предлагает рынку новый йогурт с мякотью «СанКруи». В качестве упаковки выступают удобные пластиковые бутылки, масса нетто 450 г. Дата изготовления и хранения указаны на крышке. Хранение при температуре от +2⁰ до 6⁰ С. Так как жизненный цикл товара проходит только стадию внедрения на рынок, то основными составляющими рекламной стратегии являются:

- 1) стратегия «новости», ориентированные на выделение достоинств рекламируемого продукта;
- 2) стратегия «логики», ориентированные на повышение знаний о товаре;
- 3) стратегия «образа», ориентированные на закрепление положительного отношения, усиление позитивного имиджа.

Вопросы к ситуации:

– Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Тара: понятие, назначение, классификация. Организация тарооборота в магазине.

– Проведите сравнительный анализ упаковки и маркировки названного товара с предложенными товарами (соки натуральные). Каким образом влияет упаковка и маркировка на удобство транспортирования, хранения, продажу, эксплуатацию или потребление, привлекательность для потребителей, идентификацию?

– Проанализируйте выбранные стратегии рекламной кампании и покажите, каким образом рекламодатель достигает поставленных целей и какой эффект реклама должна произвести на целевую аудиторию.

4. Покупателю А.К. Семенову был продан батон пшеничного хлеба, который оказался некачественным: в его разрезе обнаружен непромес. Покупатель принес батон обратно и потребовал заменить его.

Вопросы к ситуации.

- Назовите условия замены продовольственных товаров.
- Как должен поступить в данной ситуации продавец?

Комплект заданий 3

1. В супермаркеты торговой сети «Перекресток» компания «Вимм-Билль Данн» ежедневно поставляет широкий ассортимент продуктов питания. Между производителем и поставщиком возник конфликт интересов, по вопросу формирования ассортимента. Производитель требовал эксклюзивные права на размещение своей продукции на полках супермаркета, что в свою очередь противоречило ассортиментной политике «Перекрестка». В результате чего, в течение некоторого времени товары от «Вимм-Билль-Данн» вообще отсутствовали в магазинах сети.

Вопросы к ситуации:

- Охарактеризуйте содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров.
- Каковы основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли?
- Кто виноват в данном конфликте?
- Как нужно поступить сторонам в сложившейся ситуации?
- Укажите, в чем суть правильного подхода к формированию ассортимента со стороны розницы и производителей?

2. Покупатель купил комплект постельного белья 1 марта. Данный товар не понравился членам семьи по расцветке.

Вопросы к ситуации.

- Имеет ли покупатель право на обмен?
- Если – да, то какой срок обмена?

3. Коммерческой фирме по продаже персональных компьютеров и программного обеспечения требуется торговый агент, владеющий навыками работы с клиентами.

Вопросы к ситуации:

– Формы договорных отношений и порядок их оформления. Контроль исполнения договоров и хода поставки товаров.

– Классификация договоров. Договоры, применяемые в торговле. Особенности договора поставки, его содержание. Особенности договора купли-продажи, его содержание.

– Коммерческая тайна и ее охрана.

– Деловой этикет коммерсанта. Культура предпринимательства.

– Разработайте контракт с торговым агентом, если:

а) данный агент хорошо знаком Вам лично по совместным торговым операциям;

б) агент совершенно незнаком, у вас нет информации об его этике рыночного поведения;

в) торговый агент распространяет также продукцию конкурентной фирмы.

– Какие обстоятельства способствуют передаче предприятием-изготовителем функций сбыта торговым посредникам?

4. Покупательница Петрова купила в магазине осенние сапожки. Во время примерки они показались ей вполне удобными. Однако дома, походив немного по ковровому покрытию, она поняла,

что с размером промахнулась. На следующий день, упаковав в коробку и не забыв товарный и кассовый чеки, отправились в магазин. Но директор магазина, едва взглянув на обувь, категорически заявил, что Петрова ее носила, и поэтому товар обмену не подлежит. И хотя было лето, стояла жара в 40° С, однако никакие доводы директора не убедили. Указав на только видимые ему царапины на подошве, он предложил вызвать товароведа из того же магазина и произвести экспертизу. Петрова поняла, что правды ей не добиться и забрала ненужную покупку.

Вопросы к ситуации.

- Прав ли продавец?
- Каковы же права Петровой?

Ситуационное задание 1. От АО Белгородская швейная фабрика «Россиянка» 12 ноября текущего года за № 155 поступило коммерческое предложение универсальному оптовому предприятию «Шанс» заключить договор на поставку швейных изделий на предстоящий год.

В письме АО БШФ «Россиянка» оптовому предприятию предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику проект договора на поставку швейных изделий. В связи с этим директор универсального оптового предприятия поручил в указанный срок старшему товароведу по группе швейных изделий С.И. Кочубей подготовить с привлечением юриста и менеджера проект договора на поставку указанных товаров и направить поставщику для подписания.

Ситуационное задание выполняется в два этапа:

1. Составляется спецификация к проекту договора поставки швейных изделий на предстоящий год с учетом приведенных ниже данных;
2. Разрабатывается текст проекта договора поставки швейных изделий исходя из приведенных ниже основных положений договора поставки и примерной его формы.

Для расчета суммы поставки и составления обоснованной спецификации к договору коммерческий аппарат оптового предприятия должен использовать данные предшествующего года.

В предшествующем году универсальным оптовым предприятием у АО БШФ «Россиянка» было закуплено одежды на 9140 тыс. руб. в следующем ассортименте (таблица 1).

Таблица 1–Данные о закупке швейных изделий универсальным оптовым предприятием в АО БШФ «Россиянка»

№ п/п	Наименование швейных изделий	Общий объем закупки, тыс.руб.	Уд. вес закупки шв. изд.в групп. ассортименте, %	В т.ч. внутри-групповой уд. вес, %	Остаток товаров на начало закупочного года, тыс.руб.
1	2	3	4	5	6
1	Мужская одежда в том числе:	1660,0	18,2	-	-
1.1	Пальто в том числе:	249,0	15,0	-	-
	- демисезонное	106,9	-	42,9	-
	- зимнее	142,1	-	57,1	40,0
1.2	Плащи	332,0	20,0	-	-
1.3	Куртки в том числе:	581,0	35,0	-	-
	- легкие	278,8	-	48,0	90,0
	- утепленные	302,2	-	52,0	-
1.4	Костюмы в том числе:	166,0	10,0	-	-
	- из шерстяной ткани	122,3	-	73,7	42,0
	- из смесовой ткани	43,7	-	26,3	-
1.5	Пиджаки	83,0	5,0	-	-
1.6	Брюки в том числе:	166,0	10,0	-	-
	- из шерстяной ткани	54,5	-	32,8	9,0
	- из смесовой ткани	111,5	-	67,2	-
1.7	Сорочки в том числе:	83,0	5,0	-	-
	- хлопчатобу	29,0	-	35,0	-

	мажные				
	- смесовые	54,0	-	65,0	-
2	Женская одежда в том числе:	3901,0	42,7	-	-
2.1	Куртки в том числе:	1950,0	50,0	-	-
	- легкие	1075,0	-	55,1	75,0
	- утепленные	875,0	-	44,9	8,0
2.2	Плащи	780,2	20,0	-	20,0
2.3	Платье	975,25	25,0	-	-
2.4	Халаты	195,55	5,0	-	-
3	Одежда для девочек	2334,0	25,5	-	-
3.1	Куртки	939,6	40,2	-	31,5
3.2	Костюмы	581,0	24,9	-	-
3.3	Платье	464,8	20,0	-	-
3.4	Сарафаны	348,6	14,9	-	18,0
4	Одежда для мальчиков	1245,0	13,6	-	-
4.1	Пальто	311,3	25,0	-	21,0
4.2	Куртки	498,0	40,0	-	-
4.3	Костюмы	124,5	10,0	-	-
4.4	Брюки	186,7	15,0	-	7,5
4.5	Сорочки	124,5	10,0	-	-
	ИТОГО:	9140	100,0	-	-

По данным изучения и прогнозирования покупательского спроса закупку швейных изделий в новом закупочном периоде (году) универсальное оптовое предприятие может увеличить на 15-20% за счет неудовлетворенного спроса на отдельные изделия, пользующиеся спросом у населения.

Это увеличение объема закупки следует отразить по отдельным ассортиментным позициям в спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора поставки.

Проект договора поставки швейных изделий разрабатывается студентами самостоятельно на основе использования Гражданского кодекса РФ (части I и II), текста примерного договора поставки, условий и исходных данных для выполнения задания, примерной формы спецификации к договору и иных материалов.

Приступая к работе по формулированию условий договора, нельзя допускать двусмысленности, нечеткости фраз. В договоре имеет значение каждое слово. Если не понятно, что означает тот или иной термин, какой смысл несет то или иное словосочетание, фраза и т.д., надо выяснить это с привлечением специалистов. Следует иметь в виду, что впоследствии в случае спора по условиям исполнения договора контрагент будет пытаться любую неточную формулировку в договоре интерпретировать в свою пользу.

При составлении проекта договора поставки коммерческому отделу оптового предприятия необходимо предусмотреть в нем следующие обязательные условия:

- название договора, место и дата его заключения;
- преамбула, включающая полное название сторон и указание на то, что они заключили настоящий договор;
- предмет договора;
- количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке;
- сроки исполнения (срок действия) договора;
- порядок (периоды) поставки товаров;
- качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров;
- цена и порядок расчетов между сторонами;
- ответственность сторон;
- форс-мажорные обстоятельства;
- юридические, электронные адреса и банковские реквизиты сторон.
- подписи сторон.

Задание 2. Осуществление оптовых закупок товаров у поставщиков базируется на договорной работе. Договоры на оптовую закупку являются видом двухсторонних коммерческих сделок и предусматривают установление взаимных прав и обязанностей сторон при исполнении договорных обязательств.

Используя содержание реальных договоров поставки, и руководствуясь изученными законодательными нормативными актами РФ, регулируемыми договорные отношения, сделайте вывод о правильности оформления, полноте содержания договора и выгоды его отдельных условий для торговой организации. Результаты оформите по форме таблицы 2.

Таблица 2 – Характеристика условий договора

Условия договора	Характеристика
1. Срок действия договора	
2. Место заключения договора	
3. Стороны по договору и их полное фирменное наименование	
4. Структура договора	
5. Наличие существенных условий договора и порядок их определения	
6. Порядок определения качества товаров	
7. Порядок оплаты и расчета за товары	
8. Порядок доставки и оплаты транспортных расходов	
9. Требования к таре и упаковке	
10. Имущественная ответственность сторон: - поставщика - покупателя	
11. Дополнительные условия	
12. Наличие протокола разногласий по договору поставки и спорные условия	
13. Приложения к договору	

4. Рекомендуемая литература и иные источники

Основные источники:

1. Жулидов, С. И. Организация торговли: учебник / С.И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1820262> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 182 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13765-1. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497346>
3. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
4. Иванов, Г. Г. Экономика торговой организации: учебник / Г.Г. Иванов. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 182 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-016902-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1343176> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
5. Изотова, Г. С. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник для среднего профессионального образования / Г. С. Изотова, С. Г. Еремин, А. И. Галкин. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15057-5. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495531>
6. Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами: учебник и практикум для среднего профессионального образования / А. В. Кнутов. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 316 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11348-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495532>
7. Мамедова, Н. А. Управление государственными и муниципальными закупками: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Мамедова, А. Н. Байкова, О. Н. Морозова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-13829-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495169>
8. Методы стимулирования продаж в торговле: учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталев, Т.В. Панкина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
9. Саталкина, Н. И. Экономика торговли: учебное пособие / Н. И. Саталкина, Б. И. Герасимов, Г. И. Терехова. — Москва: ФОРУМ, 2021. — 232 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-485-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1287439> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.
10. Стерлигова, А. Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 430 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-011223-7. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1832388> (дата обращения: 18.06.2022). – Режим доступа: по подписке.

Дополнительные источники

1. Безлапов В.В. Технологии управления внешнеторговой деятельностью региона: монография /В.В Безлапов, С.А.Лочан, Д.В.Федюнин, А.Д.Петросян, руков. авт.колл. В.В. Безлапов.- Москва: РУСАЙИС, 2022-586 с.
2. Волгина Н.А. Международная торговля: учебник/Н.А Волгина.- Москва: КНОРУС, 2022.- 274с- (Бакалавриат)
3. Иванов Г.Г. Организация торговли (торговой деятельности): учебник/Г.Г. Иванов. – Москва: КНОРУС, 2022. -222 с.- (среднее профессиональное образование) ISBN 978-5-406-09325-2
4. Лазарева Н.В. Актуальные проблемы учета внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/ Н. В. Лазарева. – Москва: РУСАЙИС, 2023. -122 с. ISBN978-5-4365-9920-5
5. Современное торговое дело: учебное пособие/ кол. авторов; под ред. Л.Б. Нюренбергер Н.А Лучиной.- Москва: РУСАЙИС, 2022 – 138с. ISBN 978-5-4365-8388-4
6. Сулоева А.А. Управление закупками в процессе принятия управленческих решений: учебное пособие (А.А Сулоев- Москва: РУСАЙИС, 2022-104 с. ISBN 978- 5- 4365-9728-7
7. Трофимовская А.В. Эффективность контрактной системы в сфере государственных и муниципальных закупок в современных социально-экономических условиях: учебное пособие / А.В. Трофимовская, С.А. Сергеева, И.П. Гладилина – Москва: РУСАЙИС, 2022 – 80 с. ISBN 978-5-4365-9730-0