

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Горшков Георгий Сергеевич
Должность: Директор
Дата подписания: 22.09.2025 14:50:14
Уникальный программный ключ:
04d55b8ea2476cfda27c6795d5e9981c9c522fdc

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»**

**КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ
ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ**

**по специальности
38.02.08 Торговое дело**

**направленность программы
Специалист торгового дела**

Период формирования компетенции	1 семестр
---------------------------------	-----------

Код и наименование проверяемой компетенции
ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
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 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.
ПК 2.2 Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.
ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения
ПК 2.4 Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.
ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
1. СПЕЦИФИКАЦИЯ.....	
1.1. Назначение комплекта оценочных материалов.....	
1.2. Общее количество тестовых заданий.....	
1.3. Распределение тестовых заданий по уровням сложности	8
2. ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ.....	11
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 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.....	
ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.....	
ПК 2.2 Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.....	
ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.....	
ПК 2.4 Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.....	
ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.....	

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Диагностическая работа проводится для целей государственной аккредитации образовательной деятельности (показатель АП₃).

Наименование показателя АП ₃	Значение показателя	Количество баллов
Доля обучающихся, выполнивших 70% и более заданий диагностической работы в ходе оценивания достижения обучающимися результатов обучения по соответствующей образовательной программе среднего профессионального образования, в общем количестве обучающихся, выполнявших диагностическую работу, - АП ₃	65% и более	20
	50% - 64%	10
	Менее 50%	0

Значение показателя АП₃ устанавливается по результатам выполнения обучающимися диагностической работы.

Показатель АП₅ рассчитывается по ниже приведенной формуле:

$$АП_3 = \frac{a_3}{b_3} \times 100, \text{ где}$$

a_3 – количество обучающихся, выполнивших 70% и более заданий диагностической работы

b_3 – общее количество обучающихся, выполнивших диагностическую работу.

Полученное при расчете дробное значение показателя АП₃ округляется до целого числа.

Установленное при расчете показателя АП₃ значение сопоставляется с критериальным значением и определяется количество баллов по данному показателю.

Требования к оценочным материалам (тестам) по компетенциям:

1. При формировании тестов учитывается уровни сложности и отведенное время на прохождение процедуры – 2 ак.часа:

Количество вопросов в тесте по компетенции должно составлять не менее 40. Отбирают задания для не менее 2-х вариантов диагностической работы (по 20 заданий), которые оценивают сформированность выбранных компетенций, используя оценочные материалы образовательной организации, т.е. за 2 ак.часа обучающийся должен успеть ответить на 16-20 заданий, при этом задания не должны быть слишком легкими.

2. Допустимые тестовые задания:

Закрытые

- задания на установление соответствия,
- задания на установление последовательности

Открытые

- задания с развернутым ответом

Комбинированные

- задания с выбором одного ответа и обоснованием выбора,
- задания с выбором нескольких ответов и обоснованием выбора

1.СПЕЦИФИКАЦИЯ

1.1. Назначение комплекта оценочных материалов (матрица компетенций)

Таблица 1.

Наименование ОПОП	38.02.08 Торговое дело
Период освоения компетенций	1 семестр
Нормативное основание отбора содержания	ФГОС-5

Таблица 2. Матрица компетенций

Дисциплины, МДК, ПМ		форма ПА		ОК								ПК									
Код	Наименование	Э	ДЗ	ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04	ОК 05	ОК 06	ОК 07	ОК 09	ПК 1.1	ПК 1.2	ПК 1.3	ПК 1.4	ПК 1.6	ПК 2.1.	ПК 2.2	ПК 2.3	ПК 2.4	ПК 2.5
СГЦ.01	История России	3		ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04	ОК 05	ОК 06	ОК 07											
СГЦ.05	Основы финансовой грамотности	3		ОК 01		ОК 03															
ОПЦ.01	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	3		ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04			ОК 07	ОК 09	ПК 1.1									
ОПЦ.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	3		ОК 01	ОК 02	ОК 03		ОК 05	ОК 06				ПК 1.2	ПК 1.3	ПК 1.4	ПК 1.6				ПК 2.4	
МДК.02.01	Основы товароведения		3	ОК 01		ОК 03											ПК 2.1.	ПК 2.2	ПК 2.3		
МДК.02.04	Управление ассортиментом товаров		3		ОК 02			ОК 05			ОК 09										ПК 2.5

1.2. Общее количество тестовых заданий

Таблица 3.

№ пп	Код и наименование проверяемой компетенции	Код и наименование дисциплины (практики), из которой были взяты задания		Индикаторы (формируемые знания и умения)	Количество тестовых заданий
1	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.	ОПЦ.01.	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	3.1 методов и инструментов работы с базами данных о состоянии внутренних и внешних рынков. 3.9 основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте; У.1обобщать и систематизировать коммерческую информацию; У.2формировать базы данных с информацией о ценах на товары, работы, услуги, требованиях внешних и внутренних рынков к товарной продукции;	12
2	ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	ОПЦ.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	3.1 правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; (структуры и содержания договора поставки, спецификации и сопроводительного письма) У.1применять нормы гражданского законодательства в области регулирования договорных отношений	12
3	ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	ОПЦ.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	3.2 законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров У.2 применять основные положения нормативно-правовых актов в сфере закупочной деятельности;	12
4	ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	ОПЦ.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	3.3 нормативных правовых актов, регламентирующих внешнеэкономическую деятельность; 3.4 международных правил толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;	12

				3.5 стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции. У.3 оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов.	
5	ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	ОПЦ.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	3.6 требований законодательства Российской Федерации нормативных правовых актов, регулирующих торговую деятельность; правил торговли; У.4 осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.	12
6	ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;	МДК.02.01	Основы товароведения	3.2 методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; У.1 применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;	12
7	ПК 2.2 Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров	МДК.02.01	Основы товароведения	3.3 обязательных требований к маркировке потребительских товаров 3.4 основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров; У.2 идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров;	12
8	ПК 2.3 Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения	МДК.02.01	Основы товароведения	3.6 факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; 3.7 условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; У.5 устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; У.6 выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;	12

				У.7 реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров	
9	ПК 2.4 Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	ОПЦ.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	3.7 законодательства Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия. У.5 проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов.	12
10	ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	МДК.02.04	Управление ассортиментом товаров	3.15 ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование; У.11 анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах;	12
			ИТОГО		120

1.3. Распределение тестовых заданий по уровням сложности

Уровни сложности тестовых заданий:

базовый уровень (1-3 мин)

- воспроизведение фактического материала (терминология, факты, классификация, параметры, теории, принципы);
- задания с выбором ответа, комбинированные задания;

повышенный уровень (3-5 мин)

- применение знаний в типичной ситуации (решение типовых задач, сопоставление, сравнение, установление последовательности);

- комбинированные задания, задания с развернутым ответом;

высокий уровень (5-10 мин)

- оценка опыта деятельности, применение знаний в нестандартной ситуации (решение нетиповых задач, алгоритмы, доказательства, обоснования решений);

- задания на установление последовательности и соответствия, задания с развернутым ответом.

Таблица 4.

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
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.																					
ОПЦ.01.	Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.																					
ОПЦ.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.																					
ОПЦ.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.																					
ОПЦ.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.																					
ОПЦ.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;																					
МДК.02.01	Основы товароведения	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров																					
МДК.02.01	Основы товароведения	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения																					
МДК.02.01	Основы товароведения	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.																					
ОПЦ.06	Правовое обеспечение профессиональной деятельности	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий																					
МДК.02.04	Управление ассортиментом товаров	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		

2. ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Тестовые задания распределены по блокам в соответствии с уровнем сложности. Каждый блок содержит текст задания, ключ к ответам и формируемые компетенции в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины (МДК).

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.

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	ОПЦ.01. Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации											
1	Соотнесите развернутые определения источников собственных средств с источниками собственных средств. <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>развернутые определения источников собственных средств</th><th>источники собственных средств</th></tr><tr><td>А .Главным источником собственных средств предприятия является: Б. Часть имущества предприятия, составленная из нераспределённой прибыли. В. Источник средств для проведения целевых мероприятий, решения социально-экономической проблемы, создания определенного объекта</td><td>1. Уставный капитал 2. Резервный капитал 3. Добавочный капитал 4. Целевое финансирование 5. Фонды накопления</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	развернутые определения источников собственных средств	источники собственных средств	А .Главным источником собственных средств предприятия является: Б. Часть имущества предприятия, составленная из нераспределённой прибыли. В. Источник средств для проведения целевых мероприятий, решения социально-экономической проблемы, создания определенного объекта	1. Уставный капитал 2. Резервный капитал 3. Добавочный капитал 4. Целевое финансирование 5. Фонды накопления	А	Б	В				A-1 Б-2 В-3
развернутые определения источников собственных средств	источники собственных средств											
А .Главным источником собственных средств предприятия является: Б. Часть имущества предприятия, составленная из нераспределённой прибыли. В. Источник средств для проведения целевых мероприятий, решения социально-экономической проблемы, создания определенного объекта	1. Уставный капитал 2. Резервный капитал 3. Добавочный капитал 4. Целевое финансирование 5. Фонды накопления											
А	Б	В										
2	Соотнесите полномочия с категорией лиц <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>полномочия</th><th>категория лиц</th></tr><tr><td>А. Укажите категорию лиц, которые не являются пользователями отчетов о финансовом состоянии предприятия: Б.Финансовая работа на крупном предприятии может и должна осуществляться В. Оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях.</td><td>1. Финансовый директор 2. Кредитор 3. Поставщик 4. Покупатель 5. Посредник</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	полномочия	категория лиц	А. Укажите категорию лиц, которые не являются пользователями отчетов о финансовом состоянии предприятия: Б.Финансовая работа на крупном предприятии может и должна осуществляться В. Оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях.	1. Финансовый директор 2. Кредитор 3. Поставщик 4. Покупатель 5. Посредник	А	Б	В				A-4 Б-1 В-5
полномочия	категория лиц											
А. Укажите категорию лиц, которые не являются пользователями отчетов о финансовом состоянии предприятия: Б.Финансовая работа на крупном предприятии может и должна осуществляться В. Оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях.	1. Финансовый директор 2. Кредитор 3. Поставщик 4. Покупатель 5. Посредник											
А	Б	В										
3	Соотнесите финансовое состояние предприятия и предмет изучения финансов с характеристикой	A-1 Б-4										

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>Финансовое состояние и предмет</th><th>характеристика</th></tr><tr><td>А. Финансовое состояние предприятия характеризуется: Б. Предметом изучения финансов предприятия является В. Кризисное финансовое состояние</td><td>1.Совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств; 2.Потребностью в кредите в случаях несоответствия денежных поступлений и обязательств по размерам и срокам; 3.Совокупностью показателей, отражающих объем продаж, долю рынка и другие показатели, отражающие конкурентоспособность предприятия 4. Экономические отношения в процессе создания и использования денежных средств 5. Наиболее критическая ситуация, когда предприятие неспособно выполнять свои обязательства, проводить платежи и поддерживать нормальную операционную деятельность.</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Финансовое состояние и предмет	характеристика	А. Финансовое состояние предприятия характеризуется: Б. Предметом изучения финансов предприятия является В. Кризисное финансовое состояние	1.Совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств; 2.Потребностью в кредите в случаях несоответствия денежных поступлений и обязательств по размерам и срокам; 3.Совокупностью показателей, отражающих объем продаж, долю рынка и другие показатели, отражающие конкурентоспособность предприятия 4. Экономические отношения в процессе создания и использования денежных средств 5. Наиболее критическая ситуация, когда предприятие неспособно выполнять свои обязательства, проводить платежи и поддерживать нормальную операционную деятельность.	А	Б	В				В-5
Финансовое состояние и предмет	характеристика											
А. Финансовое состояние предприятия характеризуется: Б. Предметом изучения финансов предприятия является В. Кризисное финансовое состояние	1.Совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств; 2.Потребностью в кредите в случаях несоответствия денежных поступлений и обязательств по размерам и срокам; 3.Совокупностью показателей, отражающих объем продаж, долю рынка и другие показатели, отражающие конкурентоспособность предприятия 4. Экономические отношения в процессе создания и использования денежных средств 5. Наиболее критическая ситуация, когда предприятие неспособно выполнять свои обязательства, проводить платежи и поддерживать нормальную операционную деятельность.											
А	Б	В										

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.01. Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	
1.	Какой принцип организации финансов предприятия предусматривает обязательное получение прибыли: <i>Выберите один вариант ответа</i> - самоокупаемость; - самофинансирование; - возвратность; - хозяйственный расчет. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: принцип работы, при котором предприятие возмещает расходы за счет выручки с продаж, превышение прибыли над затратами
2.	Укажите что не относится к финансовой работе на предприятии: <i>Выберите один вариант ответа</i> - финансовое планирование; - оформление договоров с контрагентами; - организация расчетов фирмы	Ответ: 2 Обоснование: Оформлением договоров занимается юридический или договорной отдел, либо отдел продаж

№	Текст задания	Ключ к ответам
	4. расчет по заработной плате Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	
3.	Укажите основные коэффициенты, характеризующие хозяйственную деятельность компании Выберите один вариант ответа 1. текущая ликвидность 2. актив 3. пассив 4. кредиторская задолженность Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: используется при оценке степени платежеспособности, все остальные значения не являются коэффициентами

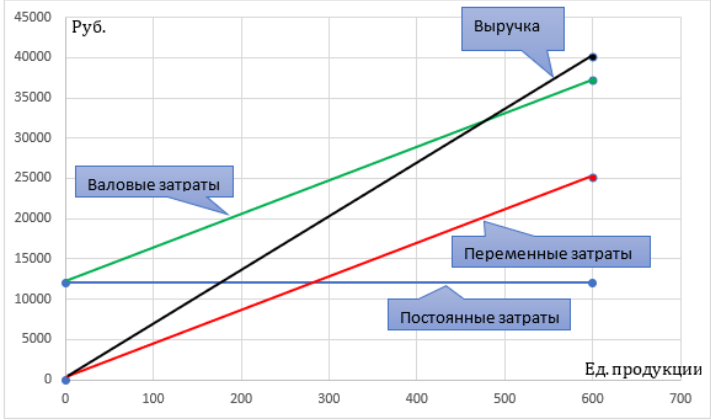
БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	ОПЦ.01. Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации							
1.	Установите последовательность этапов финансового контроля: 1. Последующий финансовый контроль. 2. Текущий финансовый контроль (оперативный). 3. Предварительный контроль. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо: <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1	2	3				3,2,1
1	2	3						
2.	Установите последовательность этапов внутреннего контроля: 1. Самоконтроль 2. Контроль по уровню подчиненности 3. Контроль по уровню подведомственности Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо: <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1	2	3				1,2,3
1	2	3						
3.	Установите последовательность алгоритма вертикального анализа баланса: 1. Обозначить сумму актива и пассива как 100 %. 2. Рассчитать для каждой статьи баланса её долю в общем значении показателей. 3. Вычислить динамику изменений. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо: <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1	2	3				1,2,3
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.01. Экономика и основы анализа финансово-хозяйственной деятельности торговой организации	
1.	Используя рисунок ответьте на вопрос, чему равна точка безубыточности в стоимостном выражении? 	ОТВЕТ: Точка безубыточности образуется при пересечении линии валовых затрат и выручки, характеризует такой объем выпуск продукции при котором все затраты (переменные и постоянные) покрываются за счет доходов от реализации продукции (выручки), однако, прибыль равна нулю. Чтобы определить стоимостное значение точки безубыточности, нужно спроецировать найденную точку на ось Y, примерное значение по графику составляет 32500 руб.
2.	Произведите расчет темпа роста показателей 2023 года к 2022 году статей пассива бухгалтерского баланса ООО «Агроторг» за 2021 – 2023 гг. , если известно, что нераспределенная прибыль в 2021 г составила 13 421 646 рублей, в 2022 - 35 223 971 рублей, в 2023 г- 38 870 222рублей, долгосрочные обязательства в 2021 году составили 145 818 482 рублей, в 2022 году-456 857 449рублей, в 2023 году 470 159 669рублей, краткосрочные обязательства в 2021 году составили 217 538 199рублей, в 2022году -352 839 337, в 2023-483 335 486 рублей.	ОТВЕТ: Темп роста – это отношение сравниваемого уровня к уровню более раннему (принятому за базу). $Tp_{цеп} = \frac{y_i}{y_{i-1}} * 100\%$ Нераспределенная прибыль $38870222/35223971*100=110,35\%$ Долгосрочные обязательства $470159669/456857449*100=136,98\%$ Краткосрочные обязательства $1034066871/886622251*100=116,63\%$
3.	Определите абсолютное отклонение по себестоимости продукции отчетного года к уровню базисного года, если: себестоимость продукции в базисном году - 111,7 млн. руб., в отчет ном году - 124,3 млн. руб.; продукция базисного года - 149,8 млн. руб., отчетного года - 160,2 млн. руб.:	ОТВЕТ: 124,3-111,7=12,6 млн, руб АО = Пф – Пп Пф Показатель фактический Пп Показатель плановый

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
1	Соотнесите вопросы о договорной работе с видом договора. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:	А-1 Б-4 В-5

№	Текст задания		Ключ к ответам					
	<table><tr><th>вопрос о договорной работе</th><th>вид договора</th></tr><tr><td>А.Каким договором предусматривается передача покупателю количества товара? Б.Предложение о заключении договора розничной купли-продажи, содержащееся в каталогах, рекламе, описаниях товаров, обращенное к неопределенному кругу лиц, признается В. Предложение товара в его рекламе, каталогах и описаниях товаров, обращенных к неопределенному кругу лиц</td><td>1. Договор купли - продажи; 2. Договор мена; 3. Договор дарения; 4. Договор аренды. 5. Публичной офертой</td></tr></table>		вопрос о договорной работе	вид договора	А.Каким договором предусматривается передача покупателю количества товара? Б.Предложение о заключении договора розничной купли-продажи, содержащееся в каталогах, рекламе, описаниях товаров, обращенное к неопределенному кругу лиц, признается В. Предложение товара в его рекламе, каталогах и описаниях товаров, обращенных к неопределенному кругу лиц	1. Договор купли - продажи; 2. Договор мена; 3. Договор дарения; 4. Договор аренды. 5. Публичной офертой		
	вопрос о договорной работе	вид договора						
	А.Каким договором предусматривается передача покупателю количества товара? Б.Предложение о заключении договора розничной купли-продажи, содержащееся в каталогах, рекламе, описаниях товаров, обращенное к неопределенному кругу лиц, признается В. Предложение товара в его рекламе, каталогах и описаниях товаров, обращенных к неопределенному кругу лиц	1. Договор купли - продажи; 2. Договор мена; 3. Договор дарения; 4. Договор аренды. 5. Публичной офертой						
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами								
<table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В				
А	Б	В						
2	Соотнесите правовые аспекты договоров купли-продажи с уточнениями по договорам К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>правовые аспекты договора купли-продажи</th><th>уточнения правовых аспектов договоров купли-продажи</th></tr><tr><td>А.По договору розничной купли-продажи товар передается покупателю для Б.По договору купли-продажи продавец обязуется передать покупателю имущество В. Оплата договора купли-продажи предусматривает</td><td>1. Личного, домашнего, семейного или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью 2. Государственных нужд 3. Последующей продажи 4. Для доставки в пункт назначения 5. В собственность 6. Передачу денежных средств в момент заключения 7.Передачу денежных средств по договоренности</td></tr></table>		правовые аспекты договора купли-продажи	уточнения правовых аспектов договоров купли-продажи	А.По договору розничной купли-продажи товар передается покупателю для Б.По договору купли-продажи продавец обязуется передать покупателю имущество В. Оплата договора купли-продажи предусматривает	1. Личного, домашнего, семейного или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью 2. Государственных нужд 3. Последующей продажи 4. Для доставки в пункт назначения 5. В собственность 6. Передачу денежных средств в момент заключения 7.Передачу денежных средств по договоренности	А-1 Б-5 В-6	
правовые аспекты договора купли-продажи	уточнения правовых аспектов договоров купли-продажи							
А.По договору розничной купли-продажи товар передается покупателю для Б.По договору купли-продажи продавец обязуется передать покупателю имущество В. Оплата договора купли-продажи предусматривает	1. Личного, домашнего, семейного или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью 2. Государственных нужд 3. Последующей продажи 4. Для доставки в пункт назначения 5. В собственность 6. Передачу денежных средств в момент заключения 7.Передачу денежных средств по договоренности							
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами							
	<table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В			
	А	Б	В					
3	Соотнесите определения видов договоров с названием вида договоров К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>Определения видов договоров</th><th>виды договоров</th></tr><tr><td>А.Договор, по которому продавец обязуется передать производимые или закупаемые им товары покупателю в собственность для использования в предпринимательской деятельности, называется договором Б.Разновидность договора, регулирующее отношения, связанные с закупками у сельскохозяйственных организаций и крестьянско-фермерских хозяйств выращиваемой или производимой ими сельскохозяйственной продукции В. Одна сторона обязуется по поручению другой стороны за вознаграждение совершить одну или</td><td>1. Контракции 2. Комиссии 3. Поставки 4. Оферта 5.Купли-продажи</td></tr></table>		Определения видов договоров	виды договоров	А.Договор, по которому продавец обязуется передать производимые или закупаемые им товары покупателю в собственность для использования в предпринимательской деятельности, называется договором Б.Разновидность договора, регулирующее отношения, связанные с закупками у сельскохозяйственных организаций и крестьянско-фермерских хозяйств выращиваемой или производимой ими сельскохозяйственной продукции В. Одна сторона обязуется по поручению другой стороны за вознаграждение совершить одну или	1. Контракции 2. Комиссии 3. Поставки 4. Оферта 5.Купли-продажи	А-3 Б-1 В-2	
Определения видов договоров	виды договоров							
А.Договор, по которому продавец обязуется передать производимые или закупаемые им товары покупателю в собственность для использования в предпринимательской деятельности, называется договором Б.Разновидность договора, регулирующее отношения, связанные с закупками у сельскохозяйственных организаций и крестьянско-фермерских хозяйств выращиваемой или производимой ими сельскохозяйственной продукции В. Одна сторона обязуется по поручению другой стороны за вознаграждение совершить одну или	1. Контракции 2. Комиссии 3. Поставки 4. Оферта 5.Купли-продажи							

№	Текст задания		Ключ к ответам			
	несколько сделок от своего имени, но за счет третьего лица.					
	<i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i>					
	<table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	А		Б	В	
А	Б	В				

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
1.	На какой срок может быть заключен договор поставки? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Три месяца 2. Шесть месяцев 3. Один год и более 4. Один месяц Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 3 Обоснование: В остальных случаях заключается договор купли-продажи
2.	Сколько может быть участников при заключении договора поставки: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Два; 2. Один; 3. Более трех 4. Физические лица Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: По договору поставки предусмотрено два лица: поставщик-продавец и покупатель, ГК РФ
3.	Укажите вариант при котором односторонний отказ поставщика от исполнения договора поставки возможен: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Допускается в случае однократного нарушения сроков приемки товаров покупателем 2. Не допускается 3. Допускается в случае неоднократного нарушения сроков оплаты товаров 4. Допускается при стихийном бедствии Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 3 Обоснование: Нарушение обязательств влечет расторжение договора

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам												
ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности														
1.	Установите последовательность алгоритма приемки товара: 1.Письменное оформление данных о получении груза в реестр; 2. Выделение пространства для разгрузки; 3. Осмотр, пересчет и взвешивание товаров; 4. Сверка и оформление сопроводительных документов; 5. Регистрация актов в случае выявления бракованных или недостающих товаров; 6. Проверка сопроводительной документации; <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6							6,2,3,4,5,1
1	2	3	4	5	6									
2.	Установите последовательность алгоритма признания сделки недействительной: 1. Подать исковое заявление в пределах срока исковой давности 2. Все полученное в результате недействительной сделки стороны обязаны возвратить друг другу, а в случае, если сделать это невозможно, например имущество, полученное в результате недействительной сделки, уже продано, возместить другой стороне его стоимость. 3. Решение суда <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				1,2,3						
1	2	3												
3.	Установите последовательность алгоритма написания договора подряда: 1. Стороны договора. Подрядчиками или заказчиками могут стать юрлица, физлица и ИП. Укажите их точные данные. 2. Стоимость работы. Стороны вправе указывать примерную или точную стоимость. Она включает не только оплату труда, но и дополнительные расходы подрядчика. Также важен порядок и сроки оплаты, условия для изменения цены, возможный аванс. 3. Ответственность сторон. Обычно в этом пункте прописывают размер неустойки, если подрядчик нарушает сроки. Процент от финальной стоимости могут начислять за каждый день просрочки. 4. Приемка. Если не прописать срок действия договора, его посчитают исполненным после приема результата. Нужно заранее обсудить, как именно заказчик проверит качество работы. Также можно оговорить гарантии качества или прописать порядок разрешения споров. 5. Подписи. Когда подрядчик и исполнитель подписывают договор, он вступает в силу. Исключением будет, если стороны договорились об отсрочке даты. 6. Предмет договора подряда. Какие работы или услуги должен предоставить подрядчик. Также укажите сроки, выделенные для работы. Можно прописать только дату итоговой приемки или назначить промежуточные проверки. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6							1,6,2,3,4,5
1	2	3	4	5	6									

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
1.	Собственник здания, передаваемого в залог, имеет право аренды на земельный участок, на котором находится это здание. Можно ли заключить договор залога здания, не передавая в залог принадлежащее залогодателю право аренды участка?	ОТВЕТ: нельзя, такой договор будет недействительным
2.	Убытки, причиненные поставщику товаров для государственных нужд, подлежат возмещению государственным заказчиком не позднее какого количества дней со дня передачи товара?	ОТВЕТ: 30 дней
3.	Поставщик может сам решать, когда и как доставить товар, если это не указано в договоре. Это рискованный для покупателя вариант, так как продавец может привезти товар в неудобное время или потребовать вывезти его со склада самостоятельно. Вот, что важно прописать в договоре поставки:	ОТВЕТ: кто доставляет товар; срок хранения товара на складе, если его должен забрать покупатель; особые требования к доставке; кто разгружает товар и, если нужно, заносит его на этаж; как поставщик сообщит покупателю о дате и времени доставки.

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности							
1	Соотнесите вопросы о сроках подачи документов в соответствии с Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ с периодами <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><td>вопрос о сроках подачи документов в соответствии с Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ</td><td>периоды</td></tr><tr><td>А. На какой период формируются планы графики закупок с 01.01.2020 года?</td><td>1. На срок, соответствующий сроку действия федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.</td></tr><tr><td>Б. Период подачи заявок на электронный аукцион при начальной максимальной цене контракта (НМЦК) ≤ 300 млн руб. составляет:</td><td>2. На три года; 3. На один год; 4. Более 7 дней;</td></tr></table>	вопрос о сроках подачи документов в соответствии с Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ	периоды	А. На какой период формируются планы графики закупок с 01.01.2020 года?	1. На срок, соответствующий сроку действия федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.	Б. Период подачи заявок на электронный аукцион при начальной максимальной цене контракта (НМЦК) ≤ 300 млн руб. составляет:	2. На три года; 3. На один год; 4. Более 7 дней;	А-1 Б-4 В-6
вопрос о сроках подачи документов в соответствии с Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ	периоды							
А. На какой период формируются планы графики закупок с 01.01.2020 года?	1. На срок, соответствующий сроку действия федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.							
Б. Период подачи заявок на электронный аукцион при начальной максимальной цене контракта (НМЦК) ≤ 300 млн руб. составляет:	2. На три года; 3. На один год; 4. Более 7 дней;							

№	Текст задания		Ключ к ответам										
	В. Электронный аукцион заканчивается, если не поступило предложение от участников в течение:	5. Более 5 дней; 6. 10 минут 7. 30 минут											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
2	Соотнесите вопросы о способах закупки с основаниями, которые могут не могут повлиять на процесс К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>способ закупки</th><th>основания</th></tr><tr><td> А. Что НЕ является основанием проведения закрытых торгов? Б. Что из нижеперечисленного НЕ является основанием осуществления закупки неконкурентным способом? В. Открытый конкурс </td><td> 1. Когда заказчик не хочет доводить информацию о закупке до широкого круга лиц; 2. Когда информация о федеральных нуждах, в целях которых проводят торги, составляет государственную тайну; 3. Когда сведения о закупаемых работах, товарах, услугах составляют государственную тайну; 4. Закупка продукции со сложными техническими характеристиками с целью длительного использования у надёжного поставщика; 5. Закупка у субъектов естественных монополий 6. Закупка коммунальных услуг, услуг электро- и теплоснабжения; 7. Предполагает выбор победителя не только по наименьшей цене контракта, но и по ряду других критериев. </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		способ закупки	основания	А. Что НЕ является основанием проведения закрытых торгов? Б. Что из нижеперечисленного НЕ является основанием осуществления закупки неконкурентным способом? В. Открытый конкурс	1. Когда заказчик не хочет доводить информацию о закупке до широкого круга лиц; 2. Когда информация о федеральных нуждах, в целях которых проводят торги, составляет государственную тайну; 3. Когда сведения о закупаемых работах, товарах, услугах составляют государственную тайну; 4. Закупка продукции со сложными техническими характеристиками с целью длительного использования у надёжного поставщика; 5. Закупка у субъектов естественных монополий 6. Закупка коммунальных услуг, услуг электро- и теплоснабжения; 7. Предполагает выбор победителя не только по наименьшей цене контракта, но и по ряду других критериев.	А	Б	В				A-1 Б-4 В-7
способ закупки	основания												
А. Что НЕ является основанием проведения закрытых торгов? Б. Что из нижеперечисленного НЕ является основанием осуществления закупки неконкурентным способом? В. Открытый конкурс	1. Когда заказчик не хочет доводить информацию о закупке до широкого круга лиц; 2. Когда информация о федеральных нуждах, в целях которых проводят торги, составляет государственную тайну; 3. Когда сведения о закупаемых работах, товарах, услугах составляют государственную тайну; 4. Закупка продукции со сложными техническими характеристиками с целью длительного использования у надёжного поставщика; 5. Закупка у субъектов естественных монополий 6. Закупка коммунальных услуг, услуг электро- и теплоснабжения; 7. Предполагает выбор победителя не только по наименьшей цене контракта, но и по ряду других критериев.												
А	Б	В											
3	Соотнесите действие федеральных законов на организации различного уровня К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>действие федеральных законов</th><th>организации</th></tr><tr><td> А. Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ НЕ распространяется на: Б.В соответствии с Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ заказчиками НЕ могут быть: В. Потребность Российской Федерации и её субъектов в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления своих полномочий в рамках с Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок </td><td> 1. Органы государственной власти; 2.Организации с долей участия государства более 50 %; 3.Компании, занимающиеся регулируемыми видами деятельности (водоснабжение, энергетика и т.д.); 4.Бюджетные организации, осуществляющие закупку за счёт внебюджетных средств. 5. Государственными нуждами </td></tr></table>		действие федеральных законов	организации	А. Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ НЕ распространяется на: Б.В соответствии с Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ заказчиками НЕ могут быть: В. Потребность Российской Федерации и её субъектов в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления своих полномочий в рамках с Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок	1. Органы государственной власти; 2.Организации с долей участия государства более 50 %; 3.Компании, занимающиеся регулируемыми видами деятельности (водоснабжение, энергетика и т.д.); 4.Бюджетные организации, осуществляющие закупку за счёт внебюджетных средств. 5. Государственными нуждами	A-1 Б-2 В-5						
действие федеральных законов	организации												
А. Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ НЕ распространяется на: Б.В соответствии с Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ заказчиками НЕ могут быть: В. Потребность Российской Федерации и её субъектов в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления своих полномочий в рамках с Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок	1. Органы государственной власти; 2.Организации с долей участия государства более 50 %; 3.Компании, занимающиеся регулируемыми видами деятельности (водоснабжение, энергетика и т.д.); 4.Бюджетные организации, осуществляющие закупку за счёт внебюджетных средств. 5. Государственными нуждами												

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ называется: <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table border="1"> <tr> <td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	А	Б	В				
А	Б	В						

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
1.	Комиссии по осуществлению закупок создаются с целью: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Определения результатов закупок; 2. Осуществления приёмки поставленной продукции; 3. Подготовки технического задания на закупку; 4. Формирования закупочной документации. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Главная задача комиссии закреплена законом-контроль за соблюдением закупок
2.	Участником закупки может быть любое физическое или юридическое лицо, которое: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Не аффилировано с заказчиком; 2. Имеет задолженность по налогам и сборам, размер которой менее 25 % балансовой стоимости активов; 3. Принадлежит к оффшорным предприятиям; 4. Находится в реестре недобросовестных поставщиков. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Аффилированными являются организации, которые связаны друг с другом через собственность, поэтому для закупок связь запрещена
3.	Каким нормативным документом в государственных закупках регламентируется процедура определения поставщика: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Федеральным законом «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»; 2. Бюджетным кодексом РФ; 3. Гражданским кодексом РФ; 4. Федеральным законом «О закупках товаров, работ и услуг отдельными видами юридических лиц».	Ответ: 1 Обоснование: Способы определения поставщиков закреплены в статье 24 Закона о контрактной системе

№	Текст задания	Ключ к ответам
	Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам												
ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности														
1.	Установите последовательность алгоритма по участию в закупках крупнейших заказчиков Крупные госкомпании и естественные монополии, осуществляющие закупки в соответствии Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»: 1. Заключение договора 2. Изучение извещения и документации о закупке 3. Подтверждение принадлежности к субъектам МСП 4. Открытие и использование специальных счетов для обеспечения заявок на участие в электронных процедурах 5. Подача заявки на участие в закупке. Обеспечение заявки на участие в закупке. Обеспечение исполнения договора 6.Выбор закупки. Поиск извещения о закупке Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо: <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6							6,2,3,4,5,1
1	2	3	4	5	6									
2.	Установите порядок проведения закупок в соответствии с Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ: 1. Поставщик исполняет договор в установленные сроки и надлежащего качества после чего заказчик производит расчет. 2. Поставщик – юрлицо, ИП или физлицо, соответствующее требованиям и условиям с Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ – направляет заявку на участие в закупке товара, работы, услуги, указывая параметры и информацию о себе. 3. Заказчик рассматривает заявки и проводит электронную процедуру, где выбирается выгодное предложение. 4. Стороны заключают контракт электронным способом. 5. Заказчик — государственный орган – публикует запрос о том, что ему нужна закупка на поставку товаров, оказание услуг или проведение работ, при помощи извещения и документации тендера. Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо: <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						5,2,3,4,1		
1	2	3	4	5										

№	Текст задания	Ключ к ответам						
3.	Установите последовательность алгоритма проверки документации об аукционе для Заказчика: 1. Проверка сведений в проекте контракта 2. Начальная (максимальная) цена 3. Объект в типовой документации <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				3,2,1
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
1.	Документация – основа закупки. Состав, форма и содержание документации полностью зависят от вида и способа закупки. Требования к документации в каком нормативном акте установлены?	ОТВЕТ: В Федеральном законе "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ
2.	Создание комиссии является ли обязательным при осуществлении любой конкурентной закупки?	ОТВЕТ: Является обязательным в соответствии в соответствии Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц»:
3.	За что отвечает Контрактный управляющий?	ОТВЕТ: Разработка и размещение плана закупок, плана-графика и подготовка изменений в него. Информирование руководства о реализации планов закупок и планов-графиков. Определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта (договора). Подготовка и размещение в единой информационной системе извещений об осуществлении закупок, документации о закупках и проектов контрактов (договоров). Подготовка и направление приглашений принять участие в определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей). Обеспечение осуществления закупок, в том числе заключение контрактов (договоров).

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности												
1	Соотнесите вид внешне-торгового договора с пояснением о сущности договора <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>вид внешне-торгового договора</th><th>пояснение о сущности договора</th></tr><tr><td>А. Внешнеторговый контракт Б. Внешнеторговая сделка В. Консигнационный договор</td><td>1.Основа для осуществления внешнеэкономической сделки 2. Является базой для составления обеспечивающих поставку договоров 3. Договор-купли продажи 4. Это действие, направленное на установление, изменение и прекращение правовых отношений в области внешней торговли, имеющие своим содержанием ввоз или вывоз товаров или совершение других операций. 5.Соглашение между грузополучателем и грузоотправителем для хранения, передачи, продажи или перепродажи и использования товара.</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	вид внешне-торгового договора	пояснение о сущности договора	А. Внешнеторговый контракт Б. Внешнеторговая сделка В. Консигнационный договор	1.Основа для осуществления внешнеэкономической сделки 2. Является базой для составления обеспечивающих поставку договоров 3. Договор-купли продажи 4. Это действие, направленное на установление, изменение и прекращение правовых отношений в области внешней торговли, имеющие своим содержанием ввоз или вывоз товаров или совершение других операций. 5.Соглашение между грузополучателем и грузоотправителем для хранения, передачи, продажи или перепродажи и использования товара.	А	Б	В				A-1 Б-4 В-5
вид внешне-торгового договора	пояснение о сущности договора											
А. Внешнеторговый контракт Б. Внешнеторговая сделка В. Консигнационный договор	1.Основа для осуществления внешнеэкономической сделки 2. Является базой для составления обеспечивающих поставку договоров 3. Договор-купли продажи 4. Это действие, направленное на установление, изменение и прекращение правовых отношений в области внешней торговли, имеющие своим содержанием ввоз или вывоз товаров или совершение других операций. 5.Соглашение между грузополучателем и грузоотправителем для хранения, передачи, продажи или перепродажи и использования товара.											
А	Б	В										
2	Соотнесите вид документа и его определение <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>вид документа</th><th>определение</th></tr><tr><td>А.Гарантийное письмо по аккредитиву Б. Извещение о готовности товара к отгрузке В. Контракт</td><td>1. Документ, в котором бенефициар товарного аккредитива берет на себя ответственность за неисполнение условий аккредитива и обязуется компенсировать полученные по аккредитиву деньги вместе с процентами и начислениями. 2. Сообщение банка импортера (банка-эмитента) авизирующему банку (обычно это банк экспортера) об открытии аккредитива в пользу экспортера (бенефициара). 3. Специальная форма расчетов между покупателем и продавцом, которая защищает их обоих 4. Документ выдается поставщиком, в котором он уведомляет покупателя (импортера) о том, что заказанные товары готовы к отгрузке 5. Основная форма фиксации международных торговых сделок</td></tr></table>	вид документа	определение	А.Гарантийное письмо по аккредитиву Б. Извещение о готовности товара к отгрузке В. Контракт	1. Документ, в котором бенефициар товарного аккредитива берет на себя ответственность за неисполнение условий аккредитива и обязуется компенсировать полученные по аккредитиву деньги вместе с процентами и начислениями. 2. Сообщение банка импортера (банка-эмитента) авизирующему банку (обычно это банк экспортера) об открытии аккредитива в пользу экспортера (бенефициара). 3. Специальная форма расчетов между покупателем и продавцом, которая защищает их обоих 4. Документ выдается поставщиком, в котором он уведомляет покупателя (импортера) о том, что заказанные товары готовы к отгрузке 5. Основная форма фиксации международных торговых сделок	A-1 Б-4 В-5						
вид документа	определение											
А.Гарантийное письмо по аккредитиву Б. Извещение о готовности товара к отгрузке В. Контракт	1. Документ, в котором бенефициар товарного аккредитива берет на себя ответственность за неисполнение условий аккредитива и обязуется компенсировать полученные по аккредитиву деньги вместе с процентами и начислениями. 2. Сообщение банка импортера (банка-эмитента) авизирующему банку (обычно это банк экспортера) об открытии аккредитива в пользу экспортера (бенефициара). 3. Специальная форма расчетов между покупателем и продавцом, которая защищает их обоих 4. Документ выдается поставщиком, в котором он уведомляет покупателя (импортера) о том, что заказанные товары готовы к отгрузке 5. Основная форма фиксации международных торговых сделок											

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	А	Б	В								
А	Б	В										
3	Соотнесите вид документа и его определение К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид документа</th><th>определение</th></tr><tr><td>А. Спецификация Б. Коммерческий счет В. Страховой сертификат</td><td>1. Документ, в котором стороны перечисляют и подробно описывают поставляемые товары, в частности, их наименование, количество, сорта, марки и тому подобное. 2. Документ аренды транспортного средства 3. Поручение, которое инвестор направляет брокеру для покупки или продажи инструментов на бирже 4. Документ, служащий основой для оплаты товаров, которые поставляются на условиях, согласованных между продавцом и покупателем 5. свидетельство, выдаваемое страхователю груза и удостоверяющее, что страхование груза проведено и полис выдан</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	вид документа	определение	А. Спецификация Б. Коммерческий счет В. Страховой сертификат	1. Документ, в котором стороны перечисляют и подробно описывают поставляемые товары, в частности, их наименование, количество, сорта, марки и тому подобное. 2. Документ аренды транспортного средства 3. Поручение, которое инвестор направляет брокеру для покупки или продажи инструментов на бирже 4. Документ, служащий основой для оплаты товаров, которые поставляются на условиях, согласованных между продавцом и покупателем 5. свидетельство, выдаваемое страхователю груза и удостоверяющее, что страхование груза проведено и полис выдан	А	Б	В				A-1 Б-4 В-5
вид документа	определение											
А. Спецификация Б. Коммерческий счет В. Страховой сертификат	1. Документ, в котором стороны перечисляют и подробно описывают поставляемые товары, в частности, их наименование, количество, сорта, марки и тому подобное. 2. Документ аренды транспортного средства 3. Поручение, которое инвестор направляет брокеру для покупки или продажи инструментов на бирже 4. Документ, служащий основой для оплаты товаров, которые поставляются на условиях, согласованных между продавцом и покупателем 5. свидетельство, выдаваемое страхователю груза и удостоверяющее, что страхование груза проведено и полис выдан											
А	Б	В										

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
1.	Выберите признаки Внешнеторгового контракта: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Определения результатов закупок; 2. Один из контрагентов по сделке-представитель иностранного государства 3. Приложено к договору пять спецификаций 4. Указана в реквизитах третья сторона Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Внешнеторговый контракт - это договор купли-продажи с иностранным контрагентом
2.	Укажите классификацию внешнеторговых операций по направлению торговли: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные 2. Торговля товарами и услугами	Ответ: 1 Обоснование: Экспортные, означающее продажу товаров или услуг в другие страны, импортные- ввоз товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности

№	Текст задания	Ключ к ответам
	3. Прямые, косвенные, смешанные 4. Дополнительные, обязательные Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	
3.	Кем осуществляется регулирование внешнеэкономической сферы РФ на федеральном уровне: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Президент РФ, Федеральное собрание РФ, Правительство РФ, Минэкономразвития РФ, Федеральная таможенная служба 2. ТПП РФ, Федеральная таможенная служба 3. Подразделения федеральных органов власти 4. Народом РФ Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Федеральный уровень – управление на уровне всей страны, включает в себя органы государственной власти РФ (Президент, Правительство, Федеральное Собрание, Конституционный Суд).

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам								
ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности										
1.	Укажите последовательность подэтапов этапа подготовки к заключению сделки: 1. Установление контактов с потенциальным контрагентом 2. Проведение рекламной компании 3. Комплексное исследование рынка <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				3,2,1		
1	2	3								
2.	Укажите последовательность подэтапов этапа исполнение сделки: 1. Таможенное оформление 2. Подготовка товара к отгрузке 3. Проведение расчетных операций 4. Обеспечение производство товара <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1
1	2	3	4							
3.	Установите последовательность этапа заключения сделки: 1. Выбор способа подписания контракта 2. Проведение переговоров 3. Акцепт покупателем твердой оферты 4. Подтверждение продавцом заказа 5. Выбор формы и вида контракта 6. Подписание контракта <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i>	2,1,3,4,5,6								

№	Текст задания						Ключ к ответам
	1	2	3	4	5	6	

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
1.	Дайте определение ЕАЭС. Перечислите страны входящие в состав этой организации. Укажите основные задачи.	ОТВЕТ: Евразийский экономический союз- это региональная международная организация. Сейчас в ЕАЭС входят пять государств: Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Россия Основные цели ЕАЭС можно сформулировать так: экономическая интеграция и свободный товарооборот между странами-участниками
2.	Опишите структуру внешнеторгового контракта	ОТВЕТ: Преамбула, предмет контракта, количество и качество товара, цена и общая стоимость, условия поставки, сроки и дата поставки, упаковка и маркировка, условия расчета, транспортные условия, страхование, сдача-приемка товара, гарантии, рекламации, штрафные санкции, форс-мажор, арбитраж, прочие условия , реквизиты, спецификация
3.	Дайте определение организации БРИКС. Укажите основную задачу БРИКС.	ОТВЕТ: межгосударственное объединение девяти государств: Бразилии, России, Индии, КНР, ЮАР, ОАЭ, Ирана, Египта, Эфиопии Задача БРИКС — решать вопросы преодоления глобального финансово-экономического кризиса, повышения жизненного уровня населения и перехода к высокотехнологичному производству.

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания		Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности		
1	Соотнесите правила международной торговли с пояснением содержания правил К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:		А-2 Б-4 В-6
	правила международной торговли	пояснение содержания	
	А. Правила толкования торговых терминов "Инкотермс" Б. Конвенция ООН о договорах	1. Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи 2.Международные правила толкования коммерческих терминов и выражений,	

№	Текст задания		Ключ к ответам										
	3. Правила Всемирной торговой организации (ВТО)/ Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ)	наиболее часто встречающихся во внешнеторговых контрактах. 3.Правила продажи товаров при дистанционном способе продажи товара по договору розничной купли-продажи 4.Унифицированное наднациональное регулирование международной купли-продажи товаров 5.Правила продажи непродовольственных товаров, принятых на комиссию 6.Взаимное предоставление национального режима (НР) товарам и услугам иностранного происхождения;											
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				А	Б	В							
А	Б	В											
2	Соотнесите вид веса и его расшифровку вида веса К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид веса</th><th>расшифровка вида веса</th></tr><tr><td>А. Нетто Б. Брутто В. Натуральный вес</td><td>1. Вес без тары и упаковки; 2. Вес с тарой и упаковкой 3. Вес продукта 4. Вес поддона 4. Вес упаковки 5. Вес тары</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		вид веса	расшифровка вида веса	А. Нетто Б. Брутто В. Натуральный вес	1. Вес без тары и упаковки; 2. Вес с тарой и упаковкой 3. Вес продукта 4. Вес поддона 4. Вес упаковки 5. Вес тары	А	Б	В				А-1 Б-2 В-3
вид веса	расшифровка вида веса												
А. Нетто Б. Брутто В. Натуральный вес	1. Вес без тары и упаковки; 2. Вес с тарой и упаковкой 3. Вес продукта 4. Вес поддона 4. Вес упаковки 5. Вес тары												
А	Б	В											
3	Соотнесите вид нарушения и документ, регулирующий наказание деяния К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид нарушения</th><th>документ, регулирующий наказание деяния</th></tr><tr><td>А. Разработка и утверждение схемы размещения торговых мест на розничном рынке без согласования с органами надзора наказывается на основании Б. Продажа запрещенных товаров наказывается на основании В. Нарушение сроков поставок во международному договору</td><td>1. Гражданского кодекса РФ 2. КоАП 3. Уголовного кодекса РФ 4. Конвенцией ООН 5. Трудовой кодекс РФ</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		вид нарушения	документ, регулирующий наказание деяния	А. Разработка и утверждение схемы размещения торговых мест на розничном рынке без согласования с органами надзора наказывается на основании Б. Продажа запрещенных товаров наказывается на основании В. Нарушение сроков поставок во международному договору	1. Гражданского кодекса РФ 2. КоАП 3. Уголовного кодекса РФ 4. Конвенцией ООН 5. Трудовой кодекс РФ	А	Б	В				А-2 Б-3 В-4
вид нарушения	документ, регулирующий наказание деяния												
А. Разработка и утверждение схемы размещения торговых мест на розничном рынке без согласования с органами надзора наказывается на основании Б. Продажа запрещенных товаров наказывается на основании В. Нарушение сроков поставок во международному договору	1. Гражданского кодекса РФ 2. КоАП 3. Уголовного кодекса РФ 4. Конвенцией ООН 5. Трудовой кодекс РФ												
А	Б	В											

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
1.	На основании каких правил разрешена продажа ювелирных и других изделий из драгоценных металлов: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Правила продажи отдельных видов товаров по договору розничной купли-продажи 2. Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи с использованием автоматов 3. Правила продажи непродовольственных товаров, принятых на комиссию 4. Правила установления цен на товары Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Эти правила являются частью раздела правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи
2.	При продаже непродовольственных товаров, принятых на комиссию, продавец обеспечивает наличие на товаре ярлыка, содержащего: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Сведения, характеризующие состояние товара (новый, бывший в употреблении, недостатки товара); сведения о подтверждении соответствия товара установленным требованиям, а также о сроке годности и (или) сроке службы. В случае если такая информация отсутствует, продавец обязан предоставить потребителю информацию о том, что соответствие товара установленным требованиям должно быть подтверждено, на него должен быть установлен срок годности или срок службы, но сведения об этом отсутствуют. 2. Сведения, характеризующие состояние товара (новый, бывший в употреблении, недостатки товара); сведения о подтверждении соответствия товара установленным требованиям, а также о сроке годности и (или) сроке службы. 3. Допустимо не указывать информацию 4. можно реализовывать товар без документов Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Правила продажи непродовольственных товаров, принятых на комиссию обязывают указывать информацию и предоставлять ее
3.	Система маркировки товаров основывается на законе от 28.12.2009 № 381-ФЗ, разработкой и поддержкой этой системы занимается Центр развития перспективных технологий — ЦРПТ. Они запустили единую систему «Честный знак», в которой учитывается оборот всех товаров, какие товары составляют исключение? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. меховые изделия 2. Молочная продукция 3. Ювелирные изделия	Ответ: 4 Обоснование: В соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации

№	Текст задания	Ключ к ответам
	4.Товары легкой промышленности, изготовленные ремесленниками Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам								
ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности										
1.	Укажите алгоритм возврата товара в интернет-магазинах, если информация о порядке и сроках возврата товара была предоставлена покупателю в письменной форме в момент доставки: 1. Написать соответствующее заявление на возврат денежных средств покупателю по безналичному расчету с указанием реквизитов. 2. Из возвращаемой суммы продавец вправе вычесть расходы на доставку товара. 3. Предъявить документ, который доказывает факт оплаты <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				3,2,1		
1	2	3								
2.	Укажите последовательность возврата товара покупателю не в день покупки на основании заявления: 1. Деньги выдаются по расходному кассовому ордеру на основании паспорта покупателя. 2. Оформить накладную, которая подписывается и продавцом, и клиентом 3. Написать заявление на возврат денег, предъявить чек <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				3,2,1		
1	2	3								
3.	Установите последовательность возврата товара от покупателя в день покупки: 1. Составить акт о возврате денежных средств по унифицированной форме КМ-3. 2. Необходимо заполнить накладную на возврат 3. Деньги покупателю необходимо выплатить из той же операционной кассы, в которой был пробит чек на покупку возвращаемого товара, причем, отдать их нужно до закрытия смены и снятия Z-отчета. 4. Покупатель предъявляет кассовый или товарный чек, либо иной документ, подтверждающий оплату. В случае, если чеки не сохранились, он, как сказано выше, может сослаться на свидетельские показания, подтверждающие факт покупки <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1
1	2	3	4							

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
1.	Гражданин Петров купил в магазине электроники комплектующие к своему компьютеру, изложив при этом продавцам свои требования к товару. Придя домой, он обнаружил несоответствие товара поставленным требованиям. Вернувшись в магазин, он заявил о несоответствии товара требованиям, с целью обменять товар. Продавцы направили его в гарантийный центр, сказав что обмен проводится через него. Вопрос: Обязаны ли были продавцы обменять товар в точке продажи?	ОТВЕТ: Продавцы обязаны были предоставить товар соответствующий требованиям покупателя. В противном случае, они обязаны были обменять исправный товар по несоответствию с требованиями клиента.
2.	Гражданка Петрова пришла в компьютерный клуб, что бы воспользоваться Интернетом. Оплата сеанса производилась по факту, т.е. после его окончания. В итоге администратор назвал ей сумму которая в 1,5 раза превышала обычную. На вопрос, в чём причина, администратор ответил, что производилось повышение цен, о которых администрация уведомляла клиентов в письменном виде на доске объявлений и в прайс-листе. Петрова отказалась платить, поскольку её не предупредили об этом лично перед началом сеанса. Вопрос: Права ли гражданка Петрова?	ОТВЕТ: Нет, т.к. администрация предоставила всю необходимую информацию
3.	Покупатель купил товар, на котором не был указан срок его службы. По истечении 4-х лет товар сломался, причинив материальный и физический вред покупателю. Может ли покупатель потребовать возмещения ущерба от производителя?	ОТВЕТ: Если изготовитель не установил на товар срок службы, он обязан обеспечить безопасность товара в течение десяти лет со дня передачи товара потребителю. Вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя подлежит возмещению

ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам				
	МДК.02.01 Основы товароведения					
1	Соотнесите методы товароведения с пояснением содержания метода <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>методы классификации</th><th>пояснение содержания</th></tr><tr><td>А.Иерархический метод классификации основан на: Б.В основу фасетного метода классификации положено: В. Порядковый метод</td><td>1. Параллельном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки; 2. Последовательном разделении множества объектов на подчиненные и классификационные группировки; 3. Параллельном и последовательном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки;</td></tr></table>	методы классификации	пояснение содержания	А.Иерархический метод классификации основан на: Б.В основу фасетного метода классификации положено: В. Порядковый метод	1. Параллельном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки; 2. Последовательном разделении множества объектов на подчиненные и классификационные группировки; 3. Параллельном и последовательном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки;	A-2 Б-1 В-5
методы классификации	пояснение содержания					
А.Иерархический метод классификации основан на: Б.В основу фасетного метода классификации положено: В. Порядковый метод	1. Параллельном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки; 2. Последовательном разделении множества объектов на подчиненные и классификационные группировки; 3. Параллельном и последовательном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки;					

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		4. Параллельном и последовательном разделении множества объектов на подчиненные классификационные 5. Образование и присвоение кода из чисел натурального ряда											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
2	Соотнесите вид штрихового кода и его расшифровку К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>Штриховой код</th><th>расшифровка вида кода</th></tr><tr><td>А. Штриховой код EAN -13 включает: Б. Штриховой код EAN -8 включает: В. Штриховой код UPC включает:</td><td> 1. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), контрольную цифру; 2. Код организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре(3-5 цифр), контрольную цифру; 3. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 4.Код страны (2-3 цифры), информацию о товаре (4-5 цифр), контрольную цифру; 5. 1 цифра - номер системы; · 5 цифр - код изготовителя; · 5 цифр - код товара; · 1 цифра - контрольная цифра. </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		Штриховой код	расшифровка вида кода	А. Штриховой код EAN -13 включает: Б. Штриховой код EAN -8 включает: В. Штриховой код UPC включает:	1. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), контрольную цифру; 2. Код организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре(3-5 цифр), контрольную цифру; 3. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 4.Код страны (2-3 цифры), информацию о товаре (4-5 цифр), контрольную цифру; 5. 1 цифра - номер системы; · 5 цифр - код изготовителя; · 5 цифр - код товара; · 1 цифра - контрольная цифра.	А	Б	В				А-3 Б-4
Штриховой код	расшифровка вида кода												
А. Штриховой код EAN -13 включает: Б. Штриховой код EAN -8 включает: В. Штриховой код UPC включает:	1. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), контрольную цифру; 2. Код организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре(3-5 цифр), контрольную цифру; 3. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 4.Код страны (2-3 цифры), информацию о товаре (4-5 цифр), контрольную цифру; 5. 1 цифра - номер системы; · 5 цифр - код изготовителя; · 5 цифр - код товара; · 1 цифра - контрольная цифра.												
А	Б	В											
3	Соотнесите вид штрихкода с его названием К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид штрихкода</th><th>название штрихкода</th></tr><tr><td> А.  Б.  В.  </td><td> 1. Cod 39 2. Cod 128 3. EAN-13 4. UPC 5. EAN-8 </td></tr></table>		вид штрихкода	название штрихкода	А.  Б.  В. 	1. Cod 39 2. Cod 128 3. EAN-13 4. UPC 5. EAN-8	А-4 Б-3 В-5						
вид штрихкода	название штрихкода												
А.  Б.  В. 	1. Cod 39 2. Cod 128 3. EAN-13 4. UPC 5. EAN-8												

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	<i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table border="1"> <tr> <td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	А	Б	В				
А	Б	В						

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного или несколько верных ответов из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.01 Основы товароведения	
1.	Целью кодирования является: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Условное обозначение состава и последовательности расположения знаков в коде; 2. Образование и присвоение кода из числа соответствующего ряда; 3. Систематизация объектов путём их классификации и присвоения условного обозначения (кода); 4. Образование и присвоение кода классификационной группой или объекта классификации с использованием кодов независимых группировок. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 3 Обоснование: Код-это зашифрованное сочетание цифр, прописанный в определенной системе
2.	ОКПД 2 предназначен для обеспечения информационной поддержки ряда задач, выберите задачи: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. классификация и кодирование продукции (услуг, работ) для целей государственной статистики; 2. разработка нормативных правовых актов, касающихся государственного регулирования отдельных видов экономической деятельности; 3. реализация комплекса учетных функций в рамках работ по государственной статистике, связанных с обеспечением потребностей органов государственной власти и управления в информации о продукции по видам экономической деятельности при решении аналитических задач; 4. кодирование необходимо для личных нужд Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,3 Обоснование: Эти пункты указывают на сферу применения кодирования

№	Текст задания	Ключ к ответам
3.	В системе Честный знак, товар маркируют двумерным кодом Data Matrix, выберите изображение кода: Выберите один вариант ответа 1.  2.  3.  4.  Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: DataMatrix — это битовая матрица, двумерный штриховый код, выглядит как квадрат (или — реже — прямоугольник), составленный из черных и белых (или темных и светлых) элементов

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам														
	МДК.02.01 Основы товароведения															
1.	ОКПД имеет иерархическую структуру, использует последовательный метод кодирования. Коды состоят из цифр (от 2 до 9), разделённых точками. Разделы и подразделы имеют буквенные обозначения по аналогии с КПЕС 2008. Укажите правильную последовательность структуры кода ОКПД2, 1. XX.XX.XX.XX0 категория 2. XX.X подкласс 3. XX.XX группа 4. XX.XX.X подгруппа 5. XX.XX.XX вид 6. XX класс 7. XX.XX.XX.XXX подкатегория <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7								6,2,3,4,5,1,7
1	2	3	4	5	6	7										

№	Текст задания	Ключ к ответам								
2.	Укажите последовательность основных принципов классификации товаров: 1. Выбор метода классификации; 2. Установление цели классификации; 3. Определение числа классификационных признаков и последовательность их использования. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				2,1,3		
1	2	3								
3.	Установите последовательность расшифровки обозначений цифр на штрих-коде: 1. Код страны 2. Код изготовителя 3. Код товара 4. Контрольное число <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					1,2,3,4
1	2	3	4							

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.01 Основы товароведения	
1.	На оптовой базе при проведении инвентаризации товарно-материальных ценностей обнаружены консервы без этикеток со следующей маркировкой: 04 12 15 45 231 2Р Определите дату производства и вид промышленности консервов	ОТВЕТ: Консервы произведены 04 декабря 2015 года, вид промышленности- рыбный
2.	Определите подлинность товара по штрих-коду. 	ОТВЕТ: $6+3+3+0+1+1=14$ $14*3=42$ $4+0+9+4+0+9=26$ $26+42=68$ $10-8=2$ 2-контрольное число, товар подлинный
3.	Опишите этапы получения кодов в организации Честный знак	ОТВЕТ: Зарегистрироваться в Честном знаке. Оформить усиленную квалифицированную электронную подпись. Создать и оплатить заявку на нужное количество кодов.

ПК 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
МДК.02.01 Основы товароведения												
1	Соотнесите свойство товара с его пояснением содержания свойства К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>свойства товара</th><th>пояснение содержания свойства</th></tr><tr><td>А. Антропометрические свойства характеризуют: Б. Функциональные свойства отражают способность товаров: В. Органолептические свойства</td><td>1. Соответствие изделий физическим возможностям человека; 2. Наибольшее соответствие изделий, упаковки измеряемым характеристикам потребителя; 3. Соответствие изделий восприятию, мышлению и памяти человека; 4. Совершенство вспомогательных функций; 5. Выполнять основные функции и удовлетворять основные потребности человека. 6. Внешний вид, консистенция, цвет, запах, вкус</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	свойства товара	пояснение содержания свойства	А. Антропометрические свойства характеризуют: Б. Функциональные свойства отражают способность товаров: В. Органолептические свойства	1. Соответствие изделий физическим возможностям человека; 2. Наибольшее соответствие изделий, упаковки измеряемым характеристикам потребителя; 3. Соответствие изделий восприятию, мышлению и памяти человека; 4. Совершенство вспомогательных функций; 5. Выполнять основные функции и удовлетворять основные потребности человека. 6. Внешний вид, консистенция, цвет, запах, вкус	А	Б	В				A-2 Б-5 В-6
свойства товара	пояснение содержания свойства											
А. Антропометрические свойства характеризуют: Б. Функциональные свойства отражают способность товаров: В. Органолептические свойства	1. Соответствие изделий физическим возможностям человека; 2. Наибольшее соответствие изделий, упаковки измеряемым характеристикам потребителя; 3. Соответствие изделий восприятию, мышлению и памяти человека; 4. Совершенство вспомогательных функций; 5. Выполнять основные функции и удовлетворять основные потребности человека. 6. Внешний вид, консистенция, цвет, запах, вкус											
А	Б	В										
2	Соотнесите свойство товара с его пояснением содержания свойства К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>свойства товара</th><th>пояснение содержания свойства</th></tr><tr><td>А.Эргономические свойства включают Б. Эстетические свойства включают В. Экономические свойства</td><td>1.Антропометрические, физиологические свойства, надежность; 2.Антропометрические, психологические свойства, сохраняемость; 3.Антропометрические, физиологические свойства, совершенство производственного исполнения; 4.Антропометрические. Физиологические и психологические свойства 5. Свойства, обуславливающие способность товаров выражать их общественную ценность в чувственно воспринимаемых признаках и удовлетворяющие духовные потребности 6. Способность продукции быть привлекательной по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих характеристик требованиям данного рынка</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	свойства товара	пояснение содержания свойства	А.Эргономические свойства включают Б. Эстетические свойства включают В. Экономические свойства	1.Антропометрические, физиологические свойства, надежность; 2.Антропометрические, психологические свойства, сохраняемость; 3.Антропометрические, физиологические свойства, совершенство производственного исполнения; 4.Антропометрические. Физиологические и психологические свойства 5. Свойства, обуславливающие способность товаров выражать их общественную ценность в чувственно воспринимаемых признаках и удовлетворяющие духовные потребности 6. Способность продукции быть привлекательной по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих характеристик требованиям данного рынка	А	Б	В				A-4 Б-5 В-6
свойства товара	пояснение содержания свойства											
А.Эргономические свойства включают Б. Эстетические свойства включают В. Экономические свойства	1.Антропометрические, физиологические свойства, надежность; 2.Антропометрические, психологические свойства, сохраняемость; 3.Антропометрические, физиологические свойства, совершенство производственного исполнения; 4.Антропометрические. Физиологические и психологические свойства 5. Свойства, обуславливающие способность товаров выражать их общественную ценность в чувственно воспринимаемых признаках и удовлетворяющие духовные потребности 6. Способность продукции быть привлекательной по сравнению с другими изделиями аналогичного вида и назначения благодаря лучшему соответствию своих характеристик требованиям данного рынка											
А	Б	В										

№	Текст задания	Ключ к ответам										
3	Соотнесите свойство товара с его пояснением содержания свойства <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>свойства товара</th><th>пояснение содержания свойства</th></tr><tr><td>А. Критериями надежности являются: Б. Безотказность характеризуется способностью товара: В. Безопасность</td><td>1. Долговечность, безотказность, ремонтпригодность, сохраняемость; 2. Долговечность, безотказность, сохраняемость, срок службы; 3. Долговечность, сохраняемость, ремонтпригодность, ресурс; 4. Долговечность, безотказность, сохраняемость, моральное старение 5. Выполнять функциональное назначение без возникновения дефектов, из-за которых невозможна дальнейшая эксплуатация. 6. Удовлетворять эстетические потребности человека; 7. характеризует обеспечение безопасности человека при использовании изделием</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	свойства товара	пояснение содержания свойства	А. Критериями надежности являются: Б. Безотказность характеризуется способностью товара: В. Безопасность	1. Долговечность, безотказность, ремонтпригодность, сохраняемость; 2. Долговечность, безотказность, сохраняемость, срок службы; 3. Долговечность, сохраняемость, ремонтпригодность, ресурс; 4. Долговечность, безотказность, сохраняемость, моральное старение 5. Выполнять функциональное назначение без возникновения дефектов, из-за которых невозможна дальнейшая эксплуатация. 6. Удовлетворять эстетические потребности человека; 7. характеризует обеспечение безопасности человека при использовании изделием	А	Б	В				А-1 Б-5 В-7
свойства товара	пояснение содержания свойства											
А. Критериями надежности являются: Б. Безотказность характеризуется способностью товара: В. Безопасность	1. Долговечность, безотказность, ремонтпригодность, сохраняемость; 2. Долговечность, безотказность, сохраняемость, срок службы; 3. Долговечность, сохраняемость, ремонтпригодность, ресурс; 4. Долговечность, безотказность, сохраняемость, моральное старение 5. Выполнять функциональное назначение без возникновения дефектов, из-за которых невозможна дальнейшая эксплуатация. 6. Удовлетворять эстетические потребности человека; 7. характеризует обеспечение безопасности человека при использовании изделием											
А	Б	В										

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного или нескольких верных ответов из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.01 Основы товароведения	
1.	Маркировка должна содержать следующую информацию: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Наименование; 2. Состав пищевой продукции; 3. Количество пищевой продукции; 4. Срок годности пищевой продукции; Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,3 Обоснование: На основании ГОСТа информация для потребителей
2.	Что означают первые три цифры в структуре штрихового кода EAN? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Регистрационный номер предприятия 2. Порядковый номер продукции 3. Префикс национальной организации 4. Контрольная цифра Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: На основании требований ГОСТ
3.	Что обозначает буква «А» на банке с консервами? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Рыбная промышленность 2. Мясная промышленность	Ответ: 2 Обоснование: «А» условное обозначение мясной промышленности на основании ГОСТ, так заведено дабы не путать с молочной промышленностью

№	Текст задания	Ключ к ответам
	3. Молочная промышленность 4. Номер смены Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	МДК.02.01 Основы товароведения							
1.	Расположите по степени наилучшего качества грации качества: 1.Непригодные к использованию 2.Условно пригодные 3.Пригодные <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				3,2,1
1	2	3						
2.	Расположите товарные сорта по возрастанию показателей качества: 1. 1 сорт 2. 2 сорт 3. 3 сорт <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				3,2,1
1	2	3						
3.	Установите последовательность алгоритма идентификаций товаров: 1. Проведение испытаний 2. Органолептический и ассортиментный анализ 3. Предоставление заключения <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,1,3
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.01 Основы товароведения	
1.	На складе, расположенном во второй зоне, свинина мороженая в количестве 300 кг хранилась 15 суток. Норма естественной убыли свинины установлена при 3-суточном хранении для второй зоны в размере 0,06 %. За каждые последующие сутки хранения до 10 суток норма увеличивается на 0,01 %, после 10 суток норма увеличивается на 0,005 %. Рассчитайте норму убыли при данном сроке хранения	ОТВЕТ: 3 суток - 0,06 %; 10 суток - $0,06 + (7 \times 0,01) = 0,13$ %; 15 суток - $0,13 + (5 \times 0,005) = 0,155$ %. Находим размер убыли:

№	Текст задания	Ключ к ответам
		$X = \frac{300 \times 0,155}{100} = 0,465 \text{ кг.}$
2.	При оценке качества сахара-песка такое свойство как блеск, не имеет существенного значения, а важными являются?	ОТВЕТ: Растворимость, степень сладости
3.	Судак мороженный неглазированный хранится на складе 10 суток. Склад находится в первой зоне. Определить норму естественной убыли. Нормы убыли в первые 7 суток составляют 0,05 %, в последующие сутки нормы увеличиваются на 0,002 %.	ОТВЕТ: 7 суток - 0,05 %; 10 суток - 0,05 % + (3х0,002 %) = 0,056 %.

ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
МДК.02.01 Основы товароведения												
1	Соотнесите правила хранения товаров и пояснения к правилам хранения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>правила хранения товаров</th><th>пояснения к правилам хранения</th></tr><tr><td>А. Правило товарного соседства Б. Правила складского хранения В. Правила погрузочных и разгрузочных работ</td><td>1. Система правил и норм, регламентирующих совместное хранение и реализацию пищевых продуктов с целью избежания контаминации и улучшения качества и безопасности пищи 2. Соблюдение режима освещенности склада 3. Система правил хранения 4.Соблюдение санитарно-гигиенических норм, освещения и размещения 5. регламентируют список лиц, допускаемых к этому виду работ</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	правила хранения товаров	пояснения к правилам хранения	А. Правило товарного соседства Б. Правила складского хранения В. Правила погрузочных и разгрузочных работ	1. Система правил и норм, регламентирующих совместное хранение и реализацию пищевых продуктов с целью избежания контаминации и улучшения качества и безопасности пищи 2. Соблюдение режима освещенности склада 3. Система правил хранения 4.Соблюдение санитарно-гигиенических норм, освещения и размещения 5. регламентируют список лиц, допускаемых к этому виду работ	А	Б	В				A-1 Б-4 В-5
правила хранения товаров	пояснения к правилам хранения											
А. Правило товарного соседства Б. Правила складского хранения В. Правила погрузочных и разгрузочных работ	1. Система правил и норм, регламентирующих совместное хранение и реализацию пищевых продуктов с целью избежания контаминации и улучшения качества и безопасности пищи 2. Соблюдение режима освещенности склада 3. Система правил хранения 4.Соблюдение санитарно-гигиенических норм, освещения и размещения 5. регламентируют список лиц, допускаемых к этому виду работ											
А	Б	В										
2	Соотнесите вид естественной убыли и физический процесс, происходящий с продуктами <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>вид естественной убыли</th><th>физический процесс</th></tr><tr><td>А. Усушка Б. Дыхание В. Утечка</td><td>1. Расход питательных веществ в процессе хранения для плодов и овощей. 2. Потери сыпучих товаров при перевозке, хранении и реализации. 3.Возникает при разрубе мороженого мяса, рыбы и т. д.</td></tr></table>	вид естественной убыли	физический процесс	А. Усушка Б. Дыхание В. Утечка	1. Расход питательных веществ в процессе хранения для плодов и овощей. 2. Потери сыпучих товаров при перевозке, хранении и реализации. 3.Возникает при разрубе мороженого мяса, рыбы и т. д.	A-4 Б-1 В-5						
вид естественной убыли	физический процесс											
А. Усушка Б. Дыхание В. Утечка	1. Расход питательных веществ в процессе хранения для плодов и овощей. 2. Потери сыпучих товаров при перевозке, хранении и реализации. 3.Возникает при разрубе мороженого мяса, рыбы и т. д.											

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		4. Возникает за счет испарения влаги (плоды и овощи) 5. Возникает в процессе оттаивания продукта											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
3	Соотнесите вид естественной убыли и физический процесс, происходящий с продуктами К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид естественной убыли</th><th>физический процесс</th></tr><tr><td> А. Раскрошка Б. Утриска В. Розлив </td><td> 1. Расход питательных веществ в процессе хранения для плодов и овощей. 2. Потери сыпучих товаров при перевозке, хранении и реализации. 3. Возникает при разрубе мороженого мяса, рыбы и т. д. 4. Возникает за счет испарения влаги (плоды и овощи) 5. Возникает в процессе перелива жидких продуктов </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		вид естественной убыли	физический процесс	А. Раскрошка Б. Утриска В. Розлив	1. Расход питательных веществ в процессе хранения для плодов и овощей. 2. Потери сыпучих товаров при перевозке, хранении и реализации. 3. Возникает при разрубе мороженого мяса, рыбы и т. д. 4. Возникает за счет испарения влаги (плоды и овощи) 5. Возникает в процессе перелива жидких продуктов	А	Б	В				А-3 Б-2 В-5
вид естественной убыли	физический процесс												
А. Раскрошка Б. Утриска В. Розлив	1. Расход питательных веществ в процессе хранения для плодов и овощей. 2. Потери сыпучих товаров при перевозке, хранении и реализации. 3. Возникает при разрубе мороженого мяса, рыбы и т. д. 4. Возникает за счет испарения влаги (плоды и овощи) 5. Возникает в процессе перелива жидких продуктов												
А	Б	В											

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного или несколько верных ответов из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.01 Основы товароведения	
1.	Выберите правильную формулировку определения Срок реализации: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Промежуток времени, в течение которого при соблюдении определенных условий продовольственное сырье, продовольственные товары сохраняют качество, установленное стандартом или другим нормативным документом. 2. Период, по истечении которого товар (работа) считается непригодным для использования по назначению 3. Дата, до которой пищевой продукт может быть предложен потребителю для использования по назначению и до которой он не теряет своих потребительских характеристик. 4. Это любая дата Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 3 Обоснование: Это дата , которую устанавливает магазин в рамках срока годности

№	Текст задания	Ключ к ответам
2.	Выберите физические факторы, влияющие на сохранение свойств товаров: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Внешний вид 2. Влажность 3. Температура 4. Свет Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2,3,4 Обоснование: Все эти пункт относятся к физическим показателям, которые оказывают на товары непосредственное воздействие
3.	Чистота определяется двумя группами показателей, укажите какими: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Природой загрязнения, Местонахождение загрязнения 2. Загрязнения минерального происхождения, Загрязнения органического происхождения 3. Загрязнения микробиологического происхождения, Общая микробиологическая обсемененность воздуха 4. Биологические загрязнения, Общая микробиологическая обсемененность воздуха Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Так как остальные ответы не содержат классификационные признаки и объединены общими параметрами

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам								
	МДК.02.01 Основы товароведения									
1.	Опишите этапы товародвижения по порядку: 1. Реализация 2. Транспортирование и хранение 3. Товарная обработка 4. Формирование товарных партий <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1
1	2	3	4							
2.	Укажите продукты в порядке возрастания температурного режима хранения: 1. замороженная рыба 2. салаты 3. консервы <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				1,2,3		
1	2	3								
3.	Укажите товары в порядке убывания температурного режима хранения:	2,1,3								

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	1. колбасные изделия 2. хлебобулочные изделия 3. мороженное мясо <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1	2	3				
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.01 Основы товароведения	
1.	Что означает данный информационный знак? 	ОТВЕТ: Скоропортящийся груз
2.	Дайте определение понятию «Тара»-	ОТВЕТ: Основной элемент упаковки, представляющий собой изделие для размещения товара
3.	В торговой точке продавец выкладывала на стеллаж картошку (немытую), помидоры, огурцы, морковь (немытую), лук, яблоки, груши в шахматном порядке руководствуясь своими представлениями о правильности и эстетичности выкладки товара. Определите правильность действий продавца.	ОТВЕТ: Продавец действовала не правильно, она должна была разделить овощи и фрукты в разные отделы, разделить овощи на потенциально грязные и на условно-чистые

ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам								
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности									
1	Соотнесите требования к информации и характеристики <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>требования к информации</th><th>характеристики</th></tr><tr><td>А. Главные требования к информации</td><td>1. Объём и форма представления информации</td></tr><tr><td>Б. Коммерческая тайна</td><td>2. Объективности и оригинальности</td></tr><tr><td>В. Достаточность</td><td>3. Оперативность и достоверность</td></tr></table>	требования к информации	характеристики	А. Главные требования к информации	1. Объём и форма представления информации	Б. Коммерческая тайна	2. Объективности и оригинальности	В. Достаточность	3. Оперативность и достоверность	А-3 Б-4 В-6
требования к информации	характеристики									
А. Главные требования к информации	1. Объём и форма представления информации									
Б. Коммерческая тайна	2. Объективности и оригинальности									
В. Достаточность	3. Оперативность и достоверность									

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		4.Режим конфиденциальности информации 5.Подписка о неразглашении 6.Предоставление сведений, дублирующих основную информацию без особой необходимости											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
2	Соотнесите торговую ситуацию и вид документа К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>торговая ситуация</th><th>вид документа</th></tr><tr><td>А. Списание боя стекла по вине грузчика, происходит каким актом? Б. Списание заветренной картошки, происходит каким актом? В.Подтверждение доброкачественности продукции, каким документом?</td><td>1. ТОРГ-16 2. ТОРГ-15 3. ТОРГ-1 4. ТОРГ-2 5. Сертификатом соответствия</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		торговая ситуация	вид документа	А. Списание боя стекла по вине грузчика, происходит каким актом? Б. Списание заветренной картошки, происходит каким актом? В.Подтверждение доброкачественности продукции, каким документом?	1. ТОРГ-16 2. ТОРГ-15 3. ТОРГ-1 4. ТОРГ-2 5. Сертификатом соответствия	А	Б	В				A-2 Б-1 В-5
торговая ситуация	вид документа												
А. Списание боя стекла по вине грузчика, происходит каким актом? Б. Списание заветренной картошки, происходит каким актом? В.Подтверждение доброкачественности продукции, каким документом?	1. ТОРГ-16 2. ТОРГ-15 3. ТОРГ-1 4. ТОРГ-2 5. Сертификатом соответствия												
А	Б	В											
3	Соотнесите торговую ситуацию и вид документа К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>торговая ситуация</th><th>вид документа</th></tr><tr><td>1. Приемка товара осуществляется каким актом? 2. Установленное расхождении по количеству и качеству осуществляется каким актом? 3. Приемка импортных товаров осуществляется каким актом?</td><td>1. ТОРГ-16 2. ТОРГ-15 3. ТОРГ-1 4. ТОРГ-2 5. ТОРГ-3</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		торговая ситуация	вид документа	1. Приемка товара осуществляется каким актом? 2. Установленное расхождении по количеству и качеству осуществляется каким актом? 3. Приемка импортных товаров осуществляется каким актом?	1. ТОРГ-16 2. ТОРГ-15 3. ТОРГ-1 4. ТОРГ-2 5. ТОРГ-3	А	Б	В				A-3 Б-4 В-3
торговая ситуация	вид документа												
1. Приемка товара осуществляется каким актом? 2. Установленное расхождении по количеству и качеству осуществляется каким актом? 3. Приемка импортных товаров осуществляется каким актом?	1. ТОРГ-16 2. ТОРГ-15 3. ТОРГ-1 4. ТОРГ-2 5. ТОРГ-3												
А	Б	В											

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
1.	По качеству и комплектности покупатель обязан принять скоропортящийся товар: <i>Выберите один вариант ответа</i> - В течении 24 часов - В течении 48 часов - В течении 10 дней - Моментально	Ответ: 1 Обоснование: В течении 24 часов на основе инструкций

№	Текст задания	Ключ к ответам
	Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	
2.	Каким договором предусматривается передача покупателю количества товара? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Договор купли - продажи; 2. Договор мена; 3. Договор дарения; 4. Дополнительные соглашения Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Договоры поставки и купли-продажи продукции и товаров являются наиболее распространенными обязательствами в предпринимательской деятельности.
3.	На основании каких нормативных документов необходимо определять показатели качества продукции: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Технический регламент, ГОСТ 2. Декларация 3. Протокол испытаний 4. Акт приемки Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Все производители должны выпускать продукцию согласно нормативно технической документации, это могут быть Технические Условия, ГОСТ и требования ТР

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам								
ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности										
1.	Укажите последовательность алгоритма приемки товара: 1. Подтвердить приемку, указав на товарных накладных ФИО и подпись сотрудника магазина, поставив печать и дату. Отобразить оприходование продукции в учетной ИТ-системе. Ввести в базу штрихкоды товаров. Передать принятую продукцию в зону хранения. 2.Пересчитать количество мест, проверить состояние упаковки и тары. Проверить соблюдение температурного режима хранения принимаемого товара. Пересчитать или взвесить поочередно весь принимаемый товар, а затем проверить соответствие полученных данных сведениям, указанным в документах. Проверить маркировку продукции или тары. 3.При необходимости провести выборочное вскрытие тары и проверить качество и комплектацию продукции. При выявлении недостатчи нужно приостановить процесс приемки, ещё раз пересчитать товар и оформить, при необходимости, соответствующий акт. 4. Ознакомиться с ТСД и проверить правильность их реквизитов. Проверить совпадение цен в ТСД и в прайсах. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1
1	2	3	4							
2.	Укажите последовательность алгоритма организации экспертизы потребительских товаров : 1. Формирование акта 2. Проведение анализа	3,2,1								

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	3. Получают документы о назначении товарной экспертизы <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				
1	2	3						
3.	Установите последовательность основных пунктов в Акте экспертизы: 1. Констатирующая 2. Общая (протокольная) 3. Заключительная <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,1,3
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.06. Правовое обеспечение профессиональной деятельности	
1.	Гражданин Петров А.С. приобрел 23июня 2005г. в магазине «Техносила» тостер. Через несколько дней тостер вышел из строя. Гр. Петров обратился в магазин с просьбой вернуть ему деньги с тем, чтобы приобрести тостер в другом магазине. Магазин признал ненадлежащее качество товара, однако отказался расторгнуть договор купли-продажи и заявил о единственном возможном варианте-замене тостера с неисправностями на новый тостер аналогичной марки и артикула. Но Гр. Петров продолжает требовать именно расторжения договора купли-продажи и возврата денежных средств. На чьей стороне закон?	ОТВЕТ: Потребитель, которому продан товар ненадлежащего качества, если это не было оговорено продавцом, вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы
2.	Родители купили детскую коляску за 17 тысяч рублей. Через неделю она расползлась по швам. В магазине коляску принять обратно отказались, ссылаясь на то, что коляска вся грязная, испачканная. Покупатели призвали на помощь СМИ и вместе с ними потребовали провести экспертизу, которую провели за счёт магазина. Товар приняли, а деньги вернули. Какой статьёй Закона РФ «О защите прав потребителей» пользовались покупатели?	ОТВЕТ: В соответствии с главой 2 статьёй 18 пунктом 1.
3.	Купив детские мясные консервы, покупательница дома обнаружила, что у них истек срок годности. Вернувшись в магазин, она потребовала их замены или возврата денег. Продавец отказала, сославшись на то, что данный товар они только в этот день получили, а также мотивируя тем, что продовольственные товары обмену и возврату не подлежат. Правильно ли поступил продавец? Ответ обоснуйте	ОТВЕТ: Продавец поступил не правильно, так как после покупки испорченных продуктов, потребитель может незамедлительно вернуть их в магазин, и по своему выбору потребовать замены товаром надлежащего качества либо соразмерного уменьшения покупной цены или вправе отказаться от приобретенного товара и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы.

ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.02.04 Управление ассортиментом товаров											
1	Соотнесите показатель ассортимента и характеристики <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>показатель ассортимента</th><th>характеристики</th></tr><tr><td>А. Широта ассортимента Б. Полнота ассортимента В. Гармоничность</td><td>1.Количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп 2.Способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности. 3. Количество торговых марок товаров одного вида, и (или) их модификаций и (или) товарных артикулов 4.Способность набора товаров длительное время удовлетворять спрос на одни и те же товары. 5. Свойство набора товаров разных групп, характеризующее степень их близости по обеспечению рационального товародвижения, реализации и (или) использования.</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	показатель ассортимента	характеристики	А. Широта ассортимента Б. Полнота ассортимента В. Гармоничность	1.Количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп 2.Способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности. 3. Количество торговых марок товаров одного вида, и (или) их модификаций и (или) товарных артикулов 4.Способность набора товаров длительное время удовлетворять спрос на одни и те же товары. 5. Свойство набора товаров разных групп, характеризующее степень их близости по обеспечению рационального товародвижения, реализации и (или) использования.	А	Б	В				A-1 Б-2 В-5
показатель ассортимента	характеристики											
А. Широта ассортимента Б. Полнота ассортимента В. Гармоничность	1.Количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп 2.Способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности. 3. Количество торговых марок товаров одного вида, и (или) их модификаций и (или) товарных артикулов 4.Способность набора товаров длительное время удовлетворять спрос на одни и те же товары. 5. Свойство набора товаров разных групп, характеризующее степень их близости по обеспечению рационального товародвижения, реализации и (или) использования.											
А	Б	В										
2	Соотнесите показатель ассортимента и характеристики <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>показатель ассортимента</th><th>характеристики</th></tr><tr><td>А. Устойчивость ассортимента Б. Глубина ассортимента В. Рациональность</td><td>1.Количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп 2.Способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности. 3. Количество торговых марок товаров одного вида, и (или) их модификаций и (или) товарных артикулов 4.Способность набора товаров длительное время удовлетворять спрос на одни и те же товары. 5.Способность набора товаров наиболее полно удовлетворять реальные обоснованные потребности разных групп потребителей.</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	показатель ассортимента	характеристики	А. Устойчивость ассортимента Б. Глубина ассортимента В. Рациональность	1.Количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп 2.Способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности. 3. Количество торговых марок товаров одного вида, и (или) их модификаций и (или) товарных артикулов 4.Способность набора товаров длительное время удовлетворять спрос на одни и те же товары. 5.Способность набора товаров наиболее полно удовлетворять реальные обоснованные потребности разных групп потребителей.	А	Б	В				A-4 Б-3 В-5
показатель ассортимента	характеристики											
А. Устойчивость ассортимента Б. Глубина ассортимента В. Рациональность	1.Количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп 2.Способность набора товаров однородной группы удовлетворять одинаковые потребности. 3. Количество торговых марок товаров одного вида, и (или) их модификаций и (или) товарных артикулов 4.Способность набора товаров длительное время удовлетворять спрос на одни и те же товары. 5.Способность набора товаров наиболее полно удовлетворять реальные обоснованные потребности разных групп потребителей.											
А	Б	В										

№	Текст задания				Ключ к ответам										
3	Соотнесите показатель ассортимента и характеристики <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>показатель ассортимента</th><th>характеристики</th></tr><tr><td>А. Новизна (обновление) ассортимента Б. Структура ассортимента товаров В. Ассортиментный минимум</td><td>1.Количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп 2.Соотношение выделенных по определенному признаку совокупностей товаров в наборе 3.Отношение количества видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом у потребителей (У), к общему количеству видов, разновидностей и наименований товаров тех же однородных групп (Шд). 4.Способность набора товаров длительное время удовлетворять спрос на одни и те же товары 5. Минимально допустимое количество видов товаров повседневного спроса, определяющих профиль розничной торговой организации.</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				показатель ассортимента	характеристики	А. Новизна (обновление) ассортимента Б. Структура ассортимента товаров В. Ассортиментный минимум	1.Количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп 2.Соотношение выделенных по определенному признаку совокупностей товаров в наборе 3.Отношение количества видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом у потребителей (У), к общему количеству видов, разновидностей и наименований товаров тех же однородных групп (Шд). 4.Способность набора товаров длительное время удовлетворять спрос на одни и те же товары 5. Минимально допустимое количество видов товаров повседневного спроса, определяющих профиль розничной торговой организации.	А	Б	В				А-1 Б-2 В-5
показатель ассортимента	характеристики														
А. Новизна (обновление) ассортимента Б. Структура ассортимента товаров В. Ассортиментный минимум	1.Количество групп, видов, разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп 2.Соотношение выделенных по определенному признаку совокупностей товаров в наборе 3.Отношение количества видов, разновидностей и наименований товаров, пользующихся устойчивым спросом у потребителей (У), к общему количеству видов, разновидностей и наименований товаров тех же однородных групп (Шд). 4.Способность набора товаров длительное время удовлетворять спрос на одни и те же товары 5. Минимально допустимое количество видов товаров повседневного спроса, определяющих профиль розничной торговой организации.														
А	Б	В													

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.04 Управление ассортиментом товаров	
1.	Кондитерский концерн «Бабаевский», имеет более 100 наименований карамельных, шоколадных, конфетных изделий. Выберите какой ассортимент у предприятия? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Торговый 2. Промышленный 3. Широкий 4. Узкий Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: Промышленный ассортимент – ассортимент товаров, вырабатываемый отдельной отраслью промышленности или отдельным промышленным предприятием
2.	Каким является ассортимент молока – пастеризованное, витаминизированное, топленое – часть ассортимента молочных товаров?	Ответ: 4 Обоснование: Видовой ассортимент – набор товаров различных видов, разновидностей,

№	Текст задания	Ключ к ответам
	<i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Развернутым 2. Смешанным 3. Марочным 4. Видовым Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	наименований, удовлетворяющих аналогичные потребности
3.	Такой ассортимент представлен небольшим количеством групп, видов, наименований товаров, которые удовлетворяют ограниченное число потребностей. Пример: хлебобулочные и молочные магазины в сельских местностях <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Развернутым 2. Смешанным 3. Марочным 4. Простой Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: простой ассортимент товаров (товары простого ассортимента) – ассортимент товаров, представленный такими видами, которые классифицируются не более чем по трем признакам

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	МДК.02.04 Управление ассортиментом товаров							
1.	Укажите последовательность определения степени широты ассортимента: 1. Значение отношения показателей широты умножить на 100% 2. Вычислить отношение базовых к действительным 3. Определить какие значения базовые, а какие действительные <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				3,2,1
1	2	3						
2.	Укажите последовательность алгоритма управления ассортиментом: 1. Реализация плана по номенклатурной группы, несение коррективов в товарную категорию, формирование отчетности 2. Выявление критериев анализа эффективности категории продукции, разработка стратегии товарной категории, разработка тактики товарной категории 3. Создание категорий продукции, выявление роли товарной категории в номенклатуре магазина <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				3,2,1
1	2	3						

№	Текст задания	Ключ к ответам														
3.	Установите последовательность проведения ABC анализа: 1. Определение объекта. 2. Постановка цели. 3. Выбор признака. 4. Составление рейтинга. 5. Находим долю каждого товара. 6. Находим долю накопительным итогом. 7. Распределение групп ABC. Интерпретация результатов. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7								2,1,3,4,5,6,7
1	2	3	4	5	6	7										

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам																																													
	МДК.02.04 Управление ассортиментом товаров																																														
1.	Определите долю Товара «USB кабель», если товар продан на сумму 40 000 рублей, а общая сумма 340 000 рублей	ОТВЕТ: $40\,000 \div 340\,000 \times 100 = 11,76\%$																																													
2.	Необходимо определить новизну (обновление) ассортимента в салоне-магазине, если известно общее количество продукции (150 моделей), а поступление новых моделей составляет 66	ОТВЕТ: $66/150 \times 100 = 44\%$																																													
3.	Дайте пояснения к рисунку с расчетами по ABC-анализу <table><tr><th>Товар</th><th>Сумма продаж, руб</th><th>доля</th><th>Доля нараст. итогом</th><th>ABC</th></tr><tr><td>Тональные кремы</td><td>10 000</td><td>27,7</td><td>27,7</td><td>A</td></tr><tr><td>Пудры</td><td>9000</td><td>25</td><td>52,7</td><td>A</td></tr><tr><td>Тени</td><td>5000</td><td>13,8</td><td>66,5</td><td>A</td></tr><tr><td>Туши</td><td>7000</td><td>19,4</td><td>85,9</td><td>B</td></tr><tr><td>Помады</td><td>2000</td><td>5,5</td><td>91,4</td><td>B</td></tr><tr><td>Консилеры</td><td>2000</td><td>5,5</td><td>96,9</td><td>C</td></tr><tr><td>Скульпторы</td><td>1000</td><td>2,74</td><td>100</td><td>C</td></tr><tr><td>Итого</td><td>36000</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Товар	Сумма продаж, руб	доля	Доля нараст. итогом	ABC	Тональные кремы	10 000	27,7	27,7	A	Пудры	9000	25	52,7	A	Тени	5000	13,8	66,5	A	Туши	7000	19,4	85,9	B	Помады	2000	5,5	91,4	B	Консилеры	2000	5,5	96,9	C	Скульпторы	1000	2,74	100	C	Итого	36000				ОТВЕТ: Тональные кремы, пудры, тени — эти товары формируют 80% продаж. Их доля в общем количестве позиций — 20%. Туши, помады — группа для промежуточных позиций. Их доля в ассортименте — 30%. На них приходится 15% продаж. Консилеры, скульпторы — товары, составляющие в ассортименте 50-60% и дающие 5% продаж.
Товар	Сумма продаж, руб	доля	Доля нараст. итогом	ABC																																											
Тональные кремы	10 000	27,7	27,7	A																																											
Пудры	9000	25	52,7	A																																											
Тени	5000	13,8	66,5	A																																											
Туши	7000	19,4	85,9	B																																											
Помады	2000	5,5	91,4	B																																											
Консилеры	2000	5,5	96,9	C																																											
Скульпторы	1000	2,74	100	C																																											
Итого	36000																																														

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»**

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

**по специальности
38.02.08 Торговое дело**

направленность программы
Специалист торгового дела

Период формирования компетенции	2 семестр
---------------------------------	-----------

Код и наименование проверяемой компетенции
ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
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
ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.
ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.
ПК 4.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.
ПК 4.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков
ПК 4.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги
ПК 4.4. Оформлять документы по кассовым операциям
ПК 4.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
1. СПЕЦИФИКАЦИЯ.....	
1.1. Назначение комплекта оценочных материалов.....	
1.2. Общее количество тестовых заданий.....	
1.3. Распределение тестовых заданий по уровням сложности	4
2. ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ.....	13
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	
ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	
ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий.	
ПК 4.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.	
ПК 4.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	
ПК 4.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	
ПК 4.4. Оформлять документы по кассовым операциям	
ПК 4.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Диагностическая работа проводится для целей государственной аккредитации образовательной деятельности (показатель АП₃).

Наименование показателя АП ₃	Значение показателя	Количество баллов
Доля обучающихся, выполнивших 70% и более заданий диагностической работы в ходе оценивания достижения обучающимися результатов обучения по соответствующей образовательной программе среднего профессионального образования, в общем количестве обучающихся, выполнявших диагностическую работу, - АП ₃	65% и более	20
	50% - 64%	10
	Менее 50%	0

Значение показателя АП₃ устанавливается по результатам выполнения обучающимися диагностической работы.

Показатель АП₅ рассчитывается по ниже приведенной формуле:

$$АП_3 = \frac{a_3}{b_3} \times 100, \text{ где}$$

a_3 – количество обучающихся, выполнивших 70% и более заданий диагностической работы

b_3 – общее количество обучающихся, выполнивших диагностическую работу.

Полученное при расчете дробное значение показателя АП₃ округляется до целого числа.

Установленное при расчете показателя АП₃ значение сопоставляется с критериальным значением и определяется количество баллов по данному показателю.

Требования к оценочным материалам (тестам) по компетенциям:

1. При формировании тестов учитывается уровни сложности и отведенное время на прохождение процедуры – 2 ак.часа:

Количество вопросов в тесте по компетенции должно составлять не менее 40. Отбирают задания для не менее 2-х вариантов диагностической работы (по 20 заданий), которые оценивают сформированность выбранных компетенций, используя оценочные материалы образовательной организации, т.е. за 2 ак.часа обучающийся должен успеть ответить на 16-20 заданий, при этом задания не должны быть слишком легкими.

2. Допустимые тестовые задания:

Закрытые

- задания на установление соответствия,
- задания на установление последовательности

Открытые

- задания с развернутым ответом

Комбинированные

- задания с выбором одного ответа и обоснованием выбора,
- задания с выбором нескольких ответов и обоснованием выбора

1.СПЕЦИФИКАЦИЯ

1.1. Назначение комплекта оценочных материалов (матрица компетенций)

Таблица 1.

Наименование ОПОП	38.02.08 Торговое дело
Период освоения компетенций	2 семестр
Нормативное основание отбора содержания	ФГОС-5

Таблица 2. Матрица компетенций

Дисциплины, МДК, ПМ		Форма ПА		ОК									ПК												
Код	Наименование	Э	ДЗ	ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04	ОК 05	ОК 06	ОК 07	ОК 08	ОК 09	ПК 1.1	ПК 1.2	ПК 1.3	ПК 1.4	ПК 1.5	ПК 1.6	ПК 2.1	ПК 2.5	ПК 4.1	ПК 4.2	ПК 4.3	ПК 4.4	ПК 4.5
ОПЦ.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	4		ОК 01	ОК 02			ОК 05		ОК 07			ПК 1.1					ПК 1.6	ПК 2.1	ПК 2.5					
ОПЦ.03	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	4		ОК 01	ОК 02					ОК 07	ОК 08							ПК 1.6							
МДК.01.01.	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		4	ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04	ОК 05	ОК 06	ОК 07		ОК 09	ПК 1.1	ПК 1.2		ПК 1.4	ПК 1.5								
МДК.01.03.	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		4	ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04	ОК 05	ОК 06	ОК 07		ОК 09	ПК 1.1	ПК 1.2	ПК 1.3										
МДК.04.01	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	4		ОК 01	ОК 02		ОК 04	ОК 05				ОК 09									ПК 4.1	ПК 4.2	ПК 4.3	ПК 4.4	ПК 4.5

1.2. Общее количество тестовых заданий

Таблица 3.

№ пп	Код и наименование проверяемой компетенции	Код и наименование дисциплины (практики), из которой были взяты задания		Индикаторы (формируемые знания и умения)	Количество тестовых заданий
1	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.	ОПЦ.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	3.3 стандартов и требований внешних рынков к товарной продукции У.4 обобщать полученную информацию, обрабатывать ее с применением программных продуктов; У.5 обобщать и систематизировать коммерческую информацию для подготовки сводных отчетов и аналитических материалов;	12
		МДК.01.01.	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	3.1 методы и инструменты работы с базами данных внутренних и внешних рынков; 3.2 требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; 3.25 инфраструктуру потребительского рынка; У.2 проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; У.1 пользоваться современными поисковыми системами для сбора информации о внешних и внутренних рынках;	12
		МДК.01.03.	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	3.2 требования к порядку заполнения и ведения рабочей документации, схем электронного документооборота; У.2 проводить исследование рынка поставщиков, создавать и вести базу поставщиков и покупателей товаров; У.4 анализировать внешнюю конкурентную среду для выявления аналогичных или взаимозаменяемых товаров;	12

2	ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	МДК.01.01.	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	3.4 правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; У.12 работать в единой информационной системе; У.6 составлять документы, формировать, архивировать, направлять документы и информацию;	12
		МДК.01.03.	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	3.4 правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; 3.5 структуру и содержание договора поставки, спецификации и сопроводительного письма критерии поиска и методы отбора поставщиков; У.8 осуществлять выбор поставщиков;	12
3	ПК 1.3 Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.	МДК.01.03.	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	3.9 особенности составления закупочной документации; 3.10 методы определения и обоснования начальных максимальных цен контракта; У.14 обосновывать начальную (максимальную) цену закупки; У.18 взаимодействовать с закупочными комиссиями и технически обеспечивать деятельность закупочных комиссий;	12
4	ПК 1.4 Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.	МДК.01.01.	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	3.12 нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность; 3.19 документооборот внешнеторговых сделок; У.22 классифицировать товары на внутренних и внешних рынках; У.24 осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта;	12
5	ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	МДК.01.01.	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	3.20 условия внешнеторгового контракта; У.25 осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта;	12

6	ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	ОПЦ.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	3.6 основных и дополнительных услуг оптовой и розничной торговли. 3.4 организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; У.7 осуществлять процесс поиска и заказа товаров с применением цифровых платформ; У.9 применять электронный документооборот; У.11 оформлять заказы на поставку товаров с применением компьютерных программ;	12
		ОПЦ.03.	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	3.3 материально-технической базы торговли; У.1 осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.	12
7	ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;	ОПЦ.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	3.8 методов и способов кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; У.15 применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;	12
8	ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий	ОПЦ.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	3.7 классификации продовольственных и непродовольственных товаров; 3.10 ассортимента товаров, показателей ассортимента и факторов, влияющих на его формирование; У.17 анализировать ассортимент товаров и выявлять приоритетные направления его совершенствования, в том числе с применением современных цифровых технологии	12
9	ПК 4.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.	МДК.04.01	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	3.1 документы, регламентирующие применение ККТ; 3.2 правила расчетов и обслуживания покупателей; 3.3 типовые правила обслуживания эксплуатации ККТ и правила регистрации; 3.4 классификацию устройства ККТ;	12

				У.1 осуществлять подготовку ККТ различных видов;	
10	ПК 4.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков	МДК.04.01	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	3.7 признаки платежеспособности государственных денежных знаков, порядок получения, хранения и выдачи денежных средств, отличительные признаки платежных средств безналичного расчета; У.4 распознавать платежеспособность государственных денежных знаков;	12
11	ПК 4.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги	МДК.04.01	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	3.9 характеристики ассортимента и требования к качеству товара У.8 Проверять качество и количество продаваемых товаров	12
12	ПК 4.4. Оформлять документы по кассовым операциям	МДК.04.01	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	3.8 правила оформления документов по кассовым операциям. У.6 оформлять документы по кассовым операциям;	12
13	ПК 4.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей	МДК.04.01	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	У.8 Проверять качество и количество продаваемых товаров	12
			ИТОГО		204

1.3. Распределение тестовых заданий по уровням сложности

Уровни сложности тестовых заданий:

базовый уровень (1-3 мин)

- воспроизведение фактического материала (терминология, факты, классификация, параметры, теории, принципы);
- задания с выбором ответа, комбинированные задания;

повышенный уровень (3-5 мин)

- применение знаний в типичной ситуации (решение типовых задач, сопоставление, сравнение, установление последовательности);

- комбинированные задания, задания с развернутым ответом;

высокий уровень (5-10 мин)

- оценка опыта деятельности, применение знаний в нестандартной ситуации (решение нетиповых задач, алгоритмы, доказательства, обоснования решений);
- задания на установление последовательности и соответствия, задания с развернутым ответом.

Таблица 3.

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
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.																					
ОПЦ.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
МДК.01.01.	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
МДК.01.03.	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.																					
МДК.01.01.	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
МДК.01.03.	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 1.3. Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий.																					
МДК.01.03.	Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 1.4. Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение.																					
МДК.01.01.	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту																					
МДК.01.01.	Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 1.6. Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.																					
ОПЦ.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ОПЦ.03.	Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 2.1 Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;																					
ОПЦ.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 2.5 Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий																					
ОПЦ.02	Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 4.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.																					
МДК.04.01	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 4.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков																					
МДК.04.01	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 4.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги																					

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
МДК.04.01	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 4.4. Оформлять документы по кассовым операциям																					
МДК.04.01	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 4.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей																					
МДК.04.01	Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		

2. ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Тестовые задания распределены по блокам в соответствии с уровнем сложности. Каждый блок содержит текст задания, ключ к ответам и формируемые компетенции в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины (МДК).

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.

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности											
1	Представление как различных пользователей, так и потоков информации к ним в наглядном виде требует создания простой и понятной системы, основанной на процессном подходе. Для этого служит информационная пирамида. Соотнесите уровни и функции. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>уровни</th><th>функции</th></tr><tr><td>А. Уровень знаний Б. Стратегический уровень В. Уровень менеджмента</td><td>1. Анализ рынка, конкуренции, конъюнктуры 2. Учет затрат на выполнение отдельных производственных операций (затрат – времени, сырья, материалов, рабочей силы и т.д.); 3. Системы работы офисные системы служат для работы с информацией на уровне данных 4. Обработка заказов на покупки 5. Учет количества произведенной (или проданной) продукции; 6. Контроль за выполнением заданий</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	уровни	функции	А. Уровень знаний Б. Стратегический уровень В. Уровень менеджмента	1. Анализ рынка, конкуренции, конъюнктуры 2. Учет затрат на выполнение отдельных производственных операций (затрат – времени, сырья, материалов, рабочей силы и т.д.); 3. Системы работы офисные системы служат для работы с информацией на уровне данных 4. Обработка заказов на покупки 5. Учет количества произведенной (или проданной) продукции; 6. Контроль за выполнением заданий	А	Б	В				A-3 Б-1 В-6
уровни	функции											
А. Уровень знаний Б. Стратегический уровень В. Уровень менеджмента	1. Анализ рынка, конкуренции, конъюнктуры 2. Учет затрат на выполнение отдельных производственных операций (затрат – времени, сырья, материалов, рабочей силы и т.д.); 3. Системы работы офисные системы служат для работы с информацией на уровне данных 4. Обработка заказов на покупки 5. Учет количества произведенной (или проданной) продукции; 6. Контроль за выполнением заданий											
А	Б	В										
2	Качество информации – обобщенная положительная характеристика информации, отражающая степень ее полезности для пользователя. Основные свойства информации с точки зрения потребителя. Соотнесите свойства информации и их определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>определение</th><th>пояснение свойства</th></tr><tr><td>А. Релевантность Б. Полнота В. Своевременность</td><td>1.Свойство, характеризующее невозможность несанкционированного использования или изменения информации 2.Свойство информации, характеризующее возможность ее получения данным потребителем. 3. Свойство информации не иметь скрытых ошибок.</td></tr></table>	определение	пояснение свойства	А. Релевантность Б. Полнота В. Своевременность	1.Свойство, характеризующее невозможность несанкционированного использования или изменения информации 2.Свойство информации, характеризующее возможность ее получения данным потребителем. 3. Свойство информации не иметь скрытых ошибок.	A-6 Б-5 В-4						
определение	пояснение свойства											
А. Релевантность Б. Полнота В. Своевременность	1.Свойство, характеризующее невозможность несанкционированного использования или изменения информации 2.Свойство информации, характеризующее возможность ее получения данным потребителем. 3. Свойство информации не иметь скрытых ошибок.											

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		4.Способность информации соответствовать нуждам потребителя в нужный момент времени 5.Свойство информации исчерпывающе (для данного пользователя) характеризовать отображаемый объект и/или процесс. 6.Способность информации соответствовать нуждам (запросам) пользователя.											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
3	Соотнесите категории экономической информации, циркулирующую на предприятии с признаками классификации информации К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>признаками классификации информации</th><th>категории экономической информации</th></tr><tr><td>А. По функциям управления информацией можно разделить на Б. По способу образования информация В. По стабильности</td><td>1. Входящая, исходящая 2. Внутренняя 3. Первичная 4. Плановая, учетная 5. Переменная, постоянная</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		признаками классификации информации	категории экономической информации	А. По функциям управления информацией можно разделить на Б. По способу образования информация В. По стабильности	1. Входящая, исходящая 2. Внутренняя 3. Первичная 4. Плановая, учетная 5. Переменная, постоянная	А	Б	В				А-4 Б-3 В-5
признаками классификации информации	категории экономической информации												
А. По функциям управления информацией можно разделить на Б. По способу образования информация В. По стабильности	1. Входящая, исходящая 2. Внутренняя 3. Первичная 4. Плановая, учетная 5. Переменная, постоянная												
А	Б	В											
МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках													
1	Соотнесите показатели оценки рынка и их определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>Показатели оценки рынка</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Рыночная конъюнктура Б. Потенциал рынка В. Насыщенность рынка</td><td>1. Это текущее положение вещей в экономике: состояние экономики, уровень экономической активности, характеризующиеся движением цен, процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а т.ж. динамикой производства и потребления. 2. Это ситуация, в которой воздействуют как минимум два системных образования: система личности и совокупность факторов психологической среды. 3. Это фрагмент социальной жизни, определяемый включенными в него людьми, местом действия и характером разворачивающихся действий или деятельности. 4. Это конкретная экономическая ситуация на данный момент на определённом рынке товаров (услуг) или в отдельной отрасли экономики.</td></tr></table>		Показатели оценки рынка	пояснение определения	А. Рыночная конъюнктура Б. Потенциал рынка В. Насыщенность рынка	1. Это текущее положение вещей в экономике: состояние экономики, уровень экономической активности, характеризующиеся движением цен, процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а т.ж. динамикой производства и потребления. 2. Это ситуация, в которой воздействуют как минимум два системных образования: система личности и совокупность факторов психологической среды. 3. Это фрагмент социальной жизни, определяемый включенными в него людьми, местом действия и характером разворачивающихся действий или деятельности. 4. Это конкретная экономическая ситуация на данный момент на определённом рынке товаров (услуг) или в отдельной отрасли экономики.	А-3 Б-5 В-6						
Показатели оценки рынка	пояснение определения												
А. Рыночная конъюнктура Б. Потенциал рынка В. Насыщенность рынка	1. Это текущее положение вещей в экономике: состояние экономики, уровень экономической активности, характеризующиеся движением цен, процентных ставок, валютного курса, заработной платы, дивидендов, а т.ж. динамикой производства и потребления. 2. Это ситуация, в которой воздействуют как минимум два системных образования: система личности и совокупность факторов психологической среды. 3. Это фрагмент социальной жизни, определяемый включенными в него людьми, местом действия и характером разворачивающихся действий или деятельности. 4. Это конкретная экономическая ситуация на данный момент на определённом рынке товаров (услуг) или в отдельной отрасли экономики.												

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		5.Прогнозная совокупность производственных и потребительских сил обуславливающих спрос и предложение; 6. Степень обеспеченности потребителей товарами											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
2	Соотнесите требования к информации с их определениями К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>требования к информации</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td> А. Достоверность информации Б. Доступность информации В. Достаточность информации </td><td> 1. Предполагает правдивость и объективность сведений о товаре, отсутствие дезинформации и субъективизма в их представлении, вводящих пользователей информации в заблуждение 2. Связано с принципом информационной открытости сведений о товаре для всех пользователей 3. Может трактоваться как рациональная информационная насыщенность, что исключает предоставление как неполной, так и излишней информации. 4. Отсутствие определенных требований о товаре 5. Сведения о товаре, предназначенные для создания потребительских предпочтений </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		требования к информации	пояснение определения	А. Достоверность информации Б. Доступность информации В. Достаточность информации	1. Предполагает правдивость и объективность сведений о товаре, отсутствие дезинформации и субъективизма в их представлении, вводящих пользователей информации в заблуждение 2. Связано с принципом информационной открытости сведений о товаре для всех пользователей 3. Может трактоваться как рациональная информационная насыщенность, что исключает предоставление как неполной, так и излишней информации. 4. Отсутствие определенных требований о товаре 5. Сведения о товаре, предназначенные для создания потребительских предпочтений	А	Б	В				А-1 Б-2 В-3
требования к информации	пояснение определения												
А. Достоверность информации Б. Доступность информации В. Достаточность информации	1. Предполагает правдивость и объективность сведений о товаре, отсутствие дезинформации и субъективизма в их представлении, вводящих пользователей информации в заблуждение 2. Связано с принципом информационной открытости сведений о товаре для всех пользователей 3. Может трактоваться как рациональная информационная насыщенность, что исключает предоставление как неполной, так и излишней информации. 4. Отсутствие определенных требований о товаре 5. Сведения о товаре, предназначенные для создания потребительских предпочтений												
А	Б	В											
3	Соотнесите вид товарной информации и их определение К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид товарной информации</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td> А.Основополагающая товарная информация Б.Коммерческая товарная информация В. Потребительская товарная информация </td><td> 1. Основные сведения о товаре, имеющие решающее значение для идентификации и предназначенные для всех субъектов рыночных отношений. 2. Сведения о товаре, дополняющие основную информацию и предназначенные для изготовителей, поставщиков и продавцов, но малоизвестные потребителю. 3. Сведения о товаре, предназначенные для создания потребительских предпочтений, показывающие выгоды вследствие применения конкретного товара и нацеленные, в конечном счете, на потребителя. 4. Это информация содержит сведения о наиболее привлекательных свойствах товара </td></tr></table>		вид товарной информации	пояснение определения	А.Основополагающая товарная информация Б.Коммерческая товарная информация В. Потребительская товарная информация	1. Основные сведения о товаре, имеющие решающее значение для идентификации и предназначенные для всех субъектов рыночных отношений. 2. Сведения о товаре, дополняющие основную информацию и предназначенные для изготовителей, поставщиков и продавцов, но малоизвестные потребителю. 3. Сведения о товаре, предназначенные для создания потребительских предпочтений, показывающие выгоды вследствие применения конкретного товара и нацеленные, в конечном счете, на потребителя. 4. Это информация содержит сведения о наиболее привлекательных свойствах товара	А-1 Б-2 В-3						
вид товарной информации	пояснение определения												
А.Основополагающая товарная информация Б.Коммерческая товарная информация В. Потребительская товарная информация	1. Основные сведения о товаре, имеющие решающее значение для идентификации и предназначенные для всех субъектов рыночных отношений. 2. Сведения о товаре, дополняющие основную информацию и предназначенные для изготовителей, поставщиков и продавцов, но малоизвестные потребителю. 3. Сведения о товаре, предназначенные для создания потребительских предпочтений, показывающие выгоды вследствие применения конкретного товара и нацеленные, в конечном счете, на потребителя. 4. Это информация содержит сведения о наиболее привлекательных свойствах товара												

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		5.Отличают лаконичность, четкость и единообразие, однако в ряде случаев она доступна лишь профессионалам и непонятна потребителям											
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами													
<table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>			А	Б	В								
А	Б	В											
МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд													
1	Соотнесите виды закупок и их определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды закупок</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Запрос котировок Б. Аукцион В. Закрытый аукцион</td><td>1. Это процедура выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) путём размещения в ЕИС извещения для ограниченного круга лиц. 2. Один из наиболее распространённых способов обеспечения исполнения обязательств, когда банк или любое кредитное учреждение, а также страховая организация (гарант) по просьбе должника 3. Способ определения поставщика, при котором информация о потребностях в товаре, работе или услуге для нужд заказчика сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе 4. Продажа или покупка товаров и услуг, когда покупатели конкурируют между собой по цене. Проходит по заранее определённым правилам. 5.Процедура выбора поставщика на конкурентной основе</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		виды закупок	пояснение определения	А. Запрос котировок Б. Аукцион В. Закрытый аукцион	1. Это процедура выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) путём размещения в ЕИС извещения для ограниченного круга лиц. 2. Один из наиболее распространённых способов обеспечения исполнения обязательств, когда банк или любое кредитное учреждение, а также страховая организация (гарант) по просьбе должника 3. Способ определения поставщика, при котором информация о потребностях в товаре, работе или услуге для нужд заказчика сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе 4. Продажа или покупка товаров и услуг, когда покупатели конкурируют между собой по цене. Проходит по заранее определённым правилам. 5.Процедура выбора поставщика на конкурентной основе	А	Б	В				А-3 Б-4 В-1
виды закупок	пояснение определения												
А. Запрос котировок Б. Аукцион В. Закрытый аукцион	1. Это процедура выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) путём размещения в ЕИС извещения для ограниченного круга лиц. 2. Один из наиболее распространённых способов обеспечения исполнения обязательств, когда банк или любое кредитное учреждение, а также страховая организация (гарант) по просьбе должника 3. Способ определения поставщика, при котором информация о потребностях в товаре, работе или услуге для нужд заказчика сообщается неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе 4. Продажа или покупка товаров и услуг, когда покупатели конкурируют между собой по цене. Проходит по заранее определённым правилам. 5.Процедура выбора поставщика на конкурентной основе												
А	Б	В											
2	Соотнесите виды закупок и их определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды закупок</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Открытый конкурс Б. Контрактная система в сфере Закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд В. Коммерческие закупки на электронной площадке</td><td>1. Совокупность участников контрактной системы в сфере закупок, уполномоченные органы, уполномоченные учреждения, специализированные организации, операторы электронных площадок) и осуществляемых ими 2. Конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС 3. Один из видов договора купли-продажи 4. Совокупность участников в сфере закупок, уполномоченные органы, уполномоченные учреждения,</td></tr></table>		виды закупок	пояснение определения	А. Открытый конкурс Б. Контрактная система в сфере Закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд В. Коммерческие закупки на электронной площадке	1. Совокупность участников контрактной системы в сфере закупок, уполномоченные органы, уполномоченные учреждения, специализированные организации, операторы электронных площадок) и осуществляемых ими 2. Конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС 3. Один из видов договора купли-продажи 4. Совокупность участников в сфере закупок, уполномоченные органы, уполномоченные учреждения,	А-2 Б-4 В-5						
виды закупок	пояснение определения												
А. Открытый конкурс Б. Контрактная система в сфере Закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд В. Коммерческие закупки на электронной площадке	1. Совокупность участников контрактной системы в сфере закупок, уполномоченные органы, уполномоченные учреждения, специализированные организации, операторы электронных площадок) и осуществляемых ими 2. Конкурс, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в ЕИС 3. Один из видов договора купли-продажи 4. Совокупность участников в сфере закупок, уполномоченные органы, уполномоченные учреждения,												

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		специализированные организации, в соответствии с законодательством РФ и иными нормативными правовыми актами о контрактной системе в сфере закупок действий, направленных на обеспечение государственных и муниципальных нужд. 5.Тендеры в электронном формате, где поставщика выбирают на конкурсной основе по правилам заказчика — частной компании											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
3	Соотнесите участника электронных закупок и их развернутое пояснение К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>участник электронных закупок</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Специализированная организация Б. Оператором электронной площадки В. Экспертная организация</td><td>1. Юридическое лицо, привлеченное заказчиком для осуществления функций по размещению заказа путем проведения конкурса или аукциона на право заключить контракт и иных связанных с обеспечением проведения конкурса или аукциона функций 2. Юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, которые владеют электронной площадкой 3.Организация — обладающее специальными познаниями, опытом, квалификацией в области науки, техники, которые осуществляют на основе договора деятельность по изучению и оценке предмета экспертизы 4. Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок 5. Муниципальный орган исполнительной власти, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		участник электронных закупок	пояснение определения	А. Специализированная организация Б. Оператором электронной площадки В. Экспертная организация	1. Юридическое лицо, привлеченное заказчиком для осуществления функций по размещению заказа путем проведения конкурса или аукциона на право заключить контракт и иных связанных с обеспечением проведения конкурса или аукциона функций 2. Юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, которые владеют электронной площадкой 3.Организация — обладающее специальными познаниями, опытом, квалификацией в области науки, техники, которые осуществляют на основе договора деятельность по изучению и оценке предмета экспертизы 4. Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок 5. Муниципальный орган исполнительной власти, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок	А	Б	В				А-1 Б-2 В-3
участник электронных закупок	пояснение определения												
А. Специализированная организация Б. Оператором электронной площадки В. Экспертная организация	1. Юридическое лицо, привлеченное заказчиком для осуществления функций по размещению заказа путем проведения конкурса или аукциона на право заключить контракт и иных связанных с обеспечением проведения конкурса или аукциона функций 2. Юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, которые владеют электронной площадкой 3.Организация — обладающее специальными познаниями, опытом, квалификацией в области науки, техники, которые осуществляют на основе договора деятельность по изучению и оценке предмета экспертизы 4. Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок 5. Муниципальный орган исполнительной власти, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок												
А	Б	В											

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	
1.	Укажите возможности программы 1С: Управление торговлей:	Ответ: 2,3

№	Текст задания	Ключ к ответам
	<i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. управление рыночными отношениями; 2. управление поставками; 3. планирование продаж и закупок; 4. решение логарифмических функций Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Обоснование: Конфигурация 1С: Управление торговлей является прикладным решением системы программ 1С:Предприятие 8., которое дает решение задач учета, анализа и планирования торговых, складских и финансовых операций
2.	По какому принципу в 1С: Управлением торговлей работает подсистема CRM: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Принцип ABC-анализа 2. Принцип XYZ-анализа 3. Принцип ABC-XYZ-анализа 4. Принцип RFM-анализа Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 3 Обоснование: Это программа для автоматизации и контроля взаимодействия компании с клиентами. Она хранит и структурирует информацию о заказах и покупателях, помогает оптимизировать маркетинг, повысить продажи и качество обслуживания
3.	С помощью 1С-Ритейл Чекер магазин не может узнать: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Какие товары необходимо срочно купить, чтобы избежать упущенной прибыли из-за пустых полок 2. Какие товары у вас в избытке, а какие следует отнести к неликвидам 3. Какие товары стоит пересчитать (провести инвентаризацию), чтобы быть уверенным в правильности учета 4. Какие товары необходимо списать по причине порчи Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: 1С-Ритейл Чекер — помощник-эксперт по управлению ассортиментом для директора, управляющего, товароведа, менеджера по закупкам. Определение необходимости списания товара остается на руководстве.
МДК.01.01. Организация торговой-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках		
1.	"Ассортиментная политика" не включает в себя набор товарных групп <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. «Трудные дети», или "кошки" 2. Звезды 3. Цветы 4. Неудачники", или "изгоняемые собаки" Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 3 Обоснование: Матрица БКГ представляет собой лист, разделённый на четыре сектора: «коровы», «звёзды», «собаки» и «проблемные дети», цветов в этой матрице нет
2.	Традиционный конъюнктурный цикл рынка включает четыре последовательные стадии <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Подъём. Конъюнктурный бум. Ослабление. Спад конъюнктуры 2. Подъём. Конъюнктурный бум. Продление. Спад конъюнктуры 3. Подъём. Плавный рост. Продление. Спад конъюнктуры. 4. Спад конъюнктуры. Подъём. Конъюнктурный бум. Ослабление. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: После ослабления в традиционной модели всегда идет спад, так как если товар пошел на снижение спроса маловероятен его подъем

№	Текст задания	Ключ к ответам
3.	Индекс развития бренда (BDI) позволяет определить <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Относительную силу конкретного бренда на определенном рынке 2. относительную силу продуктовой категории на определенном рынке 3. представляет собой соотношение между индексами проникновения категории и бренда 4.определить стратегию продвижения продуктов. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Индекс развития бренда (Brand Development Index) это показатель продаж товаров бренда на покупателя в рамках определенной демографической, географической и проч. групп, по сравнению со средними продажами на покупателя на рынке в целом
МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		
1.	Какую информацию не содержит извещение о проведении запроса котировок? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Адрес электронной площадки; 2. Краткое изложение условий контракта, содержащее: 3. Наименование и описание объекта закупки; 4. Информацию о качестве; Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: В состав извещения о проведении запроса котировок входит информация, установленная статьёй 42 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ. Информации о качестве нет в этом перечне.
2.	Когда запрос котировок признают состоявшимся: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Подана две и более заявок; 2. Комиссия отклонила все заявки; 3. Все участники закупки, не отзывавшие заявки, признаны уклонившимися; 4. Заказчик отказался заключать контракт с единственным участником закупки. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: На основании требований Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ.
3.	Закрытые способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в соответствии с Федеральным законом "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ не применяются в случаях: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Закупок на создание, модернизацию, поставку, ремонт, сервисное обслуживание, утилизацию вооружения, военной и специальной техники 2. Закупок товаров, работ, услуг, необходимых для обеспечения федеральных нужд, если сведения о таких нуждах составляют государственную тайну; 3. Закупок товаров, работ, услуг, сведения о которых составляют государственную тайну, при условии, что такие сведения содержатся в	Ответ: 4 Обоснование: установлены требования к закрытым способам определения поставщиков статьёй 24 Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	документации о закупке или в проекте контракта 4. Закупок товаров, работ, услуг, необходимых для обеспечения муниципальных нужд Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности											
1.	Установите последовательность этапов жизненного цикла информационных систем : 1. Проектирование 2. Планирование и анализ требований 3. Внедрение 4. Реализация 5. Эксплуатация <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						2,1,4,3,5
1	2	3	4	5								
2.	Декомпозиция- процесс деления системы на части или элементы, удобные для каких-либо операций с ней. Цель Д.- разделение элементов на части, которые имеют меньшую сложность. Установите последовательность этапов декомпозиции: 1.Разделение соответственно административному делению системы управления объектом) 2. Выделение функциональных процессов или задач в каждом компоненте 3. Изучение экономических показателей, которые входят в ту или иную задачу 4. Разделение по ресурсам <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					1,2,3,4		
1	2	3	4									
3.	Процесс принятия решений, как основной вид деятельности управленца, и возможности автоматизации этого процесса. Это процесс, протекающий во времени и состоящий из нескольких этапов. Установите последовательность этапов процесса принятия решения: 1. Формируется желание изменить состояние системы определенным образом, т. е. устанавливается некоторая цель 2. Осознание ситуации 3. Определении всех возможных способов и путей достижения цели. 4. Реализацией принятого решения.1. Обозначить сумму актива и пассива как 100 %. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4		
1	2	3	4									

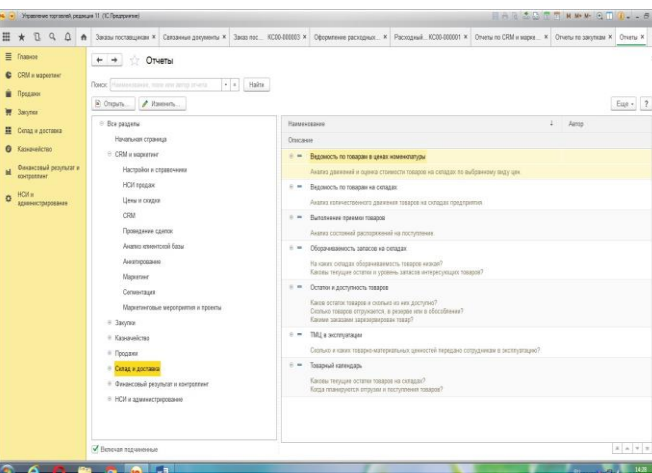
№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках											
1.	Установите последовательность этапов конъюнктурного обзора: 1. Предложения и рекомендации 2. Прогноз основных показателей рынка основные направления развития конъюнктуры рынка на предстоящие один-два квартала 3. Оценка конъюнктуры рынка в текущем периоде <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				3,2,1				
1	2	3										
2.	Установите последовательность этапов проведения международных маркетинговых исследований: 1. Определение рыночной проблемы (или возможностей) 2. Определение задачи и объема исследований; 3. Сбор данных (информации); 4. Разработку плана исследований 5. Анализ и интерпретацию данных (информации); обобщение результатов и подготовка отчета <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						1,2,4,3,5
1	2	3	4	5								
3.	Емкость рынка — это объем реализуемого на рынке товара в течение определенного отрезка времени. Данный показатель рассчитывается на основе данных промышленной и внешнеторговой статистики укажите последовательность действий в формуле: 1. $C = P$ 2. $+ I_0$ 3. $+ D$ 4. $- M - E_0$ 5. $+ R - E + I$ где P — национальное производство данного товара в данной стране; R — остаток товарных запасов на складах предприятий-изготовителей в данной стране; E — экспорт; I — импорт; D — снижение; M — увеличение запасов товаров у продавцов и потребителей товаров в данной стране; E_0 — косвенный экспорт; I_0 — косвенный импорт. Косвенный экспорт — вывоз товара за границу. Косвенный импорт — вывоз за границу товара, использованного в другом изделии. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						1,5,3,4,2
1	2	3	4	5								
	МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд											

№	Текст задания	Ключ к ответам												
1.	Установите последовательность алгоритма проведения запроса предложений в соответствии с Федеральным законом "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ: 1. Дозапрос документов, переторжка 2.Приглашения к участию 3.Разъяснения 4.Ход процедуры, приостановка процедуры 5.Обработка поступивших заявок, вскрытие заявок 6.Создание извещения, загрузка документации и размещение объявления, редактирование извещения и отказ от проведения процедуры <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6							6,2,3,4,5,1
1	2	3	4	5	6									
2.	Установите последовательность алгоритма сбора информации о потребностях: 1. Выстраивание прогнозов 2. Проведение дескриптивного анализа 3. Систематизация данных. 4. Выявление взаимосвязей между исследуемыми характеристиками 5. Наблюдение, сбор статистических данных <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						5,2,3,4,1		
1	2	3	4	5										
3.	Установите последовательность алгоритма проведения запроса котировок: 1.Участники запроса котировок подают свои заявки и получают идентификационные номера в течение часа после подачи. 2. Заказчик размещает извещение в единой информационной системе (ЕИС) и даёт участникам не менее 4 рабочих дней на подачу заявок. 3. Когда срок подачи заявок истекает, собирается комиссия и определяет победителя. 4. В течение 1 рабочего дня после получения проекта контракта победитель должен его подписать. У заказчика есть 1 рабочий день на подписание контракта, но при этом контракт не может быть заключён ранее, чем через два рабочих дня после размещения протокола. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4				
1	2	3	4											

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	
1.	С чего надо начинать работу в программе 1С: Управление торговлей?	ОТВЕТ: Настройка параметров учета. При первом запуске 1С: Управление торговлей появляется окно «Начальное заполнение данных». Необходимо дождаться завершения этого процесса.

№	Текст задания	Ключ к ответам																																																																																													
2.	Изучите рисунок определите к какому разделу 1С:Управление торговлей относится это изображение. Дайте характеристику этого раздела. 	ОТВЕТ: Решения для функциональной задачи: Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM) и маркетингом. Решение предназначено для автоматизации процессов взаимоотношений с клиентами. Помогает организовать эффективную работу отделов продаж, маркетинга, закупок, сервисного обслуживания на всех этапах взаимодействия с потребителем.																																																																																													
3.	1С:Управление торговлей . Опишите путь задачи проверка остатков товаров на складе 	ОТВЕТ: CRM и маркетинг – отчеты по CRM и маркетингу – все отчеты – Склад и доставка – Ведомость по товарам на складах – остатки товаров на складах и в помещениях предприятия																																																																																													
МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках																																																																																															
1.	Определить интенсивность потребления майонеза фирмы «Альфа» сегментами, на основании представленных данных сделать вывод <table border="1" data-bbox="301 1476 938 1644"><thead><tr><th>Сегмент</th><th>Потребление майонеза, %</th><th>Емкость сегмента, %</th><th>Интенсивность потребления (гр.2/гр.3)</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>17</td><td>3</td><td>5,7</td></tr><tr><td>2</td><td>19</td><td>2</td><td>9,5</td></tr><tr><td>3</td><td>24</td><td>1</td><td>24</td></tr><tr><td>4</td><td>8</td><td>20</td><td>0,4</td></tr><tr><td>5</td><td>9</td><td>10</td><td>0,9</td></tr><tr><td>6</td><td>11</td><td>7</td><td>1,6</td></tr><tr><td>7</td><td>2</td><td>29</td><td>0,1</td></tr><tr><td>8</td><td>4</td><td>17</td><td>0,2</td></tr><tr><td>9</td><td>6</td><td>11</td><td>0,5</td></tr><tr><td>Итого</td><td></td><td></td><td>42,9</td></tr></tbody></table> ABC – анализ. <table border="1" data-bbox="301 1666 828 1856"><thead><tr><th>Сегмент</th><th>Интенсивность потребления (гр.4)</th><th>Удельная интенсивность, %</th><th>Накопленная уд. ин. по группам, %</th><th>Группы</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>24</td><td>55,9</td><td>55,9</td><td rowspan="3">A</td></tr><tr><td>3</td><td>9,5</td><td>22,1</td><td>78,0</td></tr><tr><td>2</td><td>5,7</td><td>13,2</td><td>13,2</td></tr><tr><td>6</td><td>1,6</td><td>3,7</td><td>16,9</td><td rowspan="3">B</td></tr><tr><td>5</td><td>0,9</td><td>2,1</td><td>19,0</td></tr><tr><td>9</td><td>0,5</td><td>1,2</td><td>20,2</td></tr><tr><td>4</td><td>0,4</td><td>0,9</td><td>0,9</td><td rowspan="3">C</td></tr><tr><td>8</td><td>0,2</td><td>0,5</td><td>1,4</td></tr><tr><td>7</td><td>0,1</td><td>0,2</td><td>1,6</td></tr><tr><td>Итого</td><td>42,9</td><td>100</td><td></td><td></td></tr></tbody></table>	Сегмент	Потребление майонеза, %	Емкость сегмента, %	Интенсивность потребления (гр.2/гр.3)	1	17	3	5,7	2	19	2	9,5	3	24	1	24	4	8	20	0,4	5	9	10	0,9	6	11	7	1,6	7	2	29	0,1	8	4	17	0,2	9	6	11	0,5	Итого			42,9	Сегмент	Интенсивность потребления (гр.4)	Удельная интенсивность, %	Накопленная уд. ин. по группам, %	Группы	1	24	55,9	55,9	A	3	9,5	22,1	78,0	2	5,7	13,2	13,2	6	1,6	3,7	16,9	B	5	0,9	2,1	19,0	9	0,5	1,2	20,2	4	0,4	0,9	0,9	C	8	0,2	0,5	1,4	7	0,1	0,2	1,6	Итого	42,9	100			ОТВЕТ: Наиболее привлекательными сегментами для фирмы «Альфа» являются сегменты группы А - 3 и 2, так как потребляют 78% их продукции и именно на них фирме необходимо сконцентрировать особые маркетинговые усилия. Сегментам группы В (1,6,5,9) так же необходимо уделять внимание при наличии средств, сегменты группы С (4,8,7) для фирмы «Альфа» не являются привлекательными
Сегмент	Потребление майонеза, %	Емкость сегмента, %	Интенсивность потребления (гр.2/гр.3)																																																																																												
1	17	3	5,7																																																																																												
2	19	2	9,5																																																																																												
3	24	1	24																																																																																												
4	8	20	0,4																																																																																												
5	9	10	0,9																																																																																												
6	11	7	1,6																																																																																												
7	2	29	0,1																																																																																												
8	4	17	0,2																																																																																												
9	6	11	0,5																																																																																												
Итого			42,9																																																																																												
Сегмент	Интенсивность потребления (гр.4)	Удельная интенсивность, %	Накопленная уд. ин. по группам, %	Группы																																																																																											
1	24	55,9	55,9	A																																																																																											
3	9,5	22,1	78,0																																																																																												
2	5,7	13,2	13,2																																																																																												
6	1,6	3,7	16,9	B																																																																																											
5	0,9	2,1	19,0																																																																																												
9	0,5	1,2	20,2																																																																																												
4	0,4	0,9	0,9	C																																																																																											
8	0,2	0,5	1,4																																																																																												
7	0,1	0,2	1,6																																																																																												
Итого	42,9	100																																																																																													
2.	Как изменится объем спрос, а если известно, что коэффициент эластичности равен 1, а цена увеличится на 10%?	ОТВЕТ: Снизиться на 10%, так коэффициент эластичности 1 равная отношению величины спроса на цену																																																																																													
3.	За день выручка в магазине составила 25 000 рублей, а посетителей было 42 человека. Значит, средний чек — 25	ОТВЕТ: Разовый расчет среднего чека ничего не даст. Нужно смотреть на																																																																																													

№	Текст задания	Ключ к ответам
	000 / 42 = 595 рублей. На следующий день в кафе устроили акцию, и третий стаканчик предлагали бесплатно. Средний чек составил 40 000 / 65 = 615 рублей — акция сработала. Какие выводы можно сделать из данного исследования.	динамику: сравнивать разные дни, сезоны, товары и категории клиентов. Если вы заметите, что из-за каких-то факторов средний чек снижается, это означает, что нужно принимать меры и подумать, как мотивировать клиента платить больше, чем обычно.
	МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	
1.	Пересчет цен согласно изменению условия о налогообложении. Заказчик рассчитывает НМЦК методом сопоставимых рыночных цен. В проекте контракта заказчик установил НДС в размере 20 процентов. В реестре контрактов заказчик нашел контракт с таким же объектом закупки и ценой, но с НДС в размере 18 процентов. Чтобы скорректировать цену, заказчик привел НДС к текущему значению. Рассчитайте цену	ОТВЕТ: 20% – 18% = 2% 20 000 руб. + 2 % = 20 400 руб
2.	Корректировка цен по способу закупки Учреждение закупает письменные столы. Информацию для расчета НМЦК заказчик взял из реестра контрактов. В контракте, который заключили по результатам электронного аукциона, цена за стол составила 4000 руб.	ОТВЕТ: Скорректированная цена = Цена по данным из контракта + 13%. 4000 руб. + 4000 руб. × 0,13=4520 рублей
3.	Учреждение закупает товар в феврале 2024 года. Чтобы обосновать НМЦК, заказчик взял цену из реестра контрактов на аналогичный товар от 1 февраля 2023 года – цена 1000 руб. за единицу. Приведите цены к текущему периоду. Для расчета заказчику нужны ИПЦ за март/февраль 2023, май/апрель 2023, июнь/май, 2023/июль/июнь, 2023 август/июль 2023, сентябрь/август 2023, октябрь/сентябрь 2023, ноябрь/октябрь 2023, декабрь/ноябрь 2023, январь-2024/декабрь-2023. Индексы потребительских цен за этот период такие: март – 100,53; апрель – 100,43; май – 100,41; июнь – 99,52; июль – 99,70; август – 99,09; сентябрь – 99,56; октябрь – 100,18; ноябрь – 100,45; декабрь – 100,65; январь 2020 – 100,69.	ОТВЕТ: Формула коэффициента для пересчета неоднородной цены  Формула определения суммы ИПЦ  $K = (100 + (100,53 - 100) + (100,43 - 100) + (100,41 - 100) + (99,52 - 100) + (99,70 - 100) + (99,09 - 100) + (99,56 - 100) + (100,18 - 100) + (100,45 - 100) + (100,65 - 100) + (100,69 - 100)) : 100 = 1,01$ Заказчик скорректировал цену по контракту и получил 1010 руб. (1000 руб. × 1,01).

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)
Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	
1	Соотнесите виды рынков с их определениями	A-1

№	Текст задания	Ключ к ответам					
	К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды рынков</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Внутренний рынок Б. Внешний рынок В. Продовольственный рынок</td><td>1.Рынок продуктов и ресурсов, ограниченный определенной территорией 2.Рынок, ориентирующийся на географическое или профессиональное перемещение 3. Рынок как составную часть экономики, охватывающую производство, распределение, обмен и потребление продовольственного сырья и продуктов питания 4.Коммерческое предприятие, осуществляющее организацию проведения операций по купле - продаже продовольствия в определенных местах по установленным правилам. 5.Система экономических взаимоотношений, связанных с заимствованием, выпуском, покупкой, продажей ценных бумаг, драгоценных металлов, валют и других инструментов инвестирования</td></tr></table>	виды рынков	пояснение определения	А. Внутренний рынок Б. Внешний рынок В. Продовольственный рынок	1.Рынок продуктов и ресурсов, ограниченный определенной территорией 2.Рынок, ориентирующийся на географическое или профессиональное перемещение 3. Рынок как составную часть экономики, охватывающую производство, распределение, обмен и потребление продовольственного сырья и продуктов питания 4.Коммерческое предприятие, осуществляющее организацию проведения операций по купле - продаже продовольствия в определенных местах по установленным правилам. 5.Система экономических взаимоотношений, связанных с заимствованием, выпуском, покупкой, продажей ценных бумаг, драгоценных металлов, валют и других инструментов инвестирования	Б-2 В-3	
	виды рынков	пояснение определения					
	А. Внутренний рынок Б. Внешний рынок В. Продовольственный рынок	1.Рынок продуктов и ресурсов, ограниченный определенной территорией 2.Рынок, ориентирующийся на географическое или профессиональное перемещение 3. Рынок как составную часть экономики, охватывающую производство, распределение, обмен и потребление продовольственного сырья и продуктов питания 4.Коммерческое предприятие, осуществляющее организацию проведения операций по купле - продаже продовольствия в определенных местах по установленным правилам. 5.Система экономических взаимоотношений, связанных с заимствованием, выпуском, покупкой, продажей ценных бумаг, драгоценных металлов, валют и других инструментов инвестирования					
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В			
А	Б	В					
2	Соотнесите вид поставки товаров и его определение К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид поставки товаров</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Импорт Б. Экспорт В. Параллельный импорт</td><td>1. Это поставка оригинальных товаров в страну без согласия производителя. 2.Ввоз товаров с указанием недостоверных данных в таможенной документации 3. Ввоз в страну товаров, работ, услуг результатов интеллектуальной деятельности и т. п. 4. Вывоз отечественных товаров для продажи на международном рынке 5. Инвестиции в целях организации собственного производства на территории иностранного государства.</td></tr></table>	вид поставки товаров	пояснение определения	А. Импорт Б. Экспорт В. Параллельный импорт	1. Это поставка оригинальных товаров в страну без согласия производителя. 2.Ввоз товаров с указанием недостоверных данных в таможенной документации 3. Ввоз в страну товаров, работ, услуг результатов интеллектуальной деятельности и т. п. 4. Вывоз отечественных товаров для продажи на международном рынке 5. Инвестиции в целях организации собственного производства на территории иностранного государства.	А-3 Б-4 В-1	
вид поставки товаров	пояснение определения						
А. Импорт Б. Экспорт В. Параллельный импорт	1. Это поставка оригинальных товаров в страну без согласия производителя. 2.Ввоз товаров с указанием недостоверных данных в таможенной документации 3. Ввоз в страну товаров, работ, услуг результатов интеллектуальной деятельности и т. п. 4. Вывоз отечественных товаров для продажи на международном рынке 5. Инвестиции в целях организации собственного производства на территории иностранного государства.						
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В			
А	Б	В					
3	Соотнесите развернутое пояснение определения с видом торговой деятельности К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>пояснение определения</th><th>вид торговой деятельности</th></tr></table>	пояснение определения	вид торговой деятельности	А-2 Б-1 В-5			
пояснение определения	вид торговой деятельности						

№	Текст задания		Ключ к ответам						
	А. Процесс перемещения товаров от производителя до потребителя Б. Система планирования, осуществления и контроля физического перемещения товаров от места их производства к местам их использования В. Объединение людей, орудий и предметов труда в единый торговый процесс, а также обеспечение рационального сочетания их в пространстве и во времени	1. Товародвижение 2. Товаропоступление 3. Товароразмещение 4. Искусство ,ремесло , мастерство, умение 5. Организация торговли 6. Производственный процесс							
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				А	Б	В			
А	Б	В							
МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд									
1	Соотнесите участников торгового процесса и их развернутые определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>участник торгового процесса</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Поставщик Б. Потребитель В. Посредник</td><td> 1. Это любое юридическое (организация, предприятие, учреждение) или физическое лицо, поставляющее товары или услуги заказчикам 2. Это гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности 3. Юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях. 4. Это юридическое лицо имеющий намерение заказать товары 5. Это только физические лица, оказывающие торгово-технологическую помощь </td></tr></table>		участник торгового процесса	пояснение определения	А. Поставщик Б. Потребитель В. Посредник	1. Это любое юридическое (организация, предприятие, учреждение) или физическое лицо, поставляющее товары или услуги заказчикам 2. Это гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности 3. Юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях. 4. Это юридическое лицо имеющий намерение заказать товары 5. Это только физические лица, оказывающие торгово-технологическую помощь	А-1 Б-2 В-3		
участник торгового процесса	пояснение определения								
А. Поставщик Б. Потребитель В. Посредник	1. Это любое юридическое (организация, предприятие, учреждение) или физическое лицо, поставляющее товары или услуги заказчикам 2. Это гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности 3. Юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях. 4. Это юридическое лицо имеющий намерение заказать товары 5. Это только физические лица, оказывающие торгово-технологическую помощь								
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				А	Б	В			
А	Б	В							
2	Соотнесите вид договора и его определение К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид договора</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>		вид договора	пояснение определения			А-2 Б-1 В-3		
вид договора	пояснение определения								

№	Текст задания		Ключ к ответам						
	А. Договор поставки Б. Контракт В. Договор-купли продажи	1. Документ, в котором фиксируют условия сотрудничества 2. Соглашение, по которому поставщик (юр.лицо) передает товар в собственность покупателю, а покупатель (юр.лицо) платит 3. Продавец обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) 4. Соглашение между страхователем и страховщиком, в соответствии с условиями которого страховщик обязуется компенсировать ущерб в той или иной форме 5. Соглашение, в соответствии с которым одна сторона передает другой стороне в собственность имущество, а плательщик обязуется в обмен на полученное имущество периодически выплачивать получателю определённую денежную сумму							
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В				
А	Б	В							
3	Соотнесите объект организации торговли и его определение К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>объект организации торговли</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td> А. Заказ Б. Товар В. Услуга </td><td> 1. Требование к поставщику изготовить и поставить в конкретные сроки определенные товары, необходимые для удовлетворения спроса покупателей 2. Объект купли-продажи 3. Последний этап выполнения договора поставки, на котором происходит возмездная передача товара поставщиком покупателю. 4. Временной период с момента выведения товара на рынок, до снятия его с продажи; а также сопутствующие этому периоду маркетинговые мероприятия. 5. Комплекс действий, произведённый одним лицом либо организацией по заказу другого, имеющий целью удовлетворение потребности последнего </td></tr></table>		объект организации торговли	пояснение определения	А. Заказ Б. Товар В. Услуга	1. Требование к поставщику изготовить и поставить в конкретные сроки определенные товары, необходимые для удовлетворения спроса покупателей 2. Объект купли-продажи 3. Последний этап выполнения договора поставки, на котором происходит возмездная передача товара поставщиком покупателю. 4. Временной период с момента выведения товара на рынок, до снятия его с продажи; а также сопутствующие этому периоду маркетинговые мероприятия. 5. Комплекс действий, произведённый одним лицом либо организацией по заказу другого, имеющий целью удовлетворение потребности последнего	А-1 Б-2 В-5		
объект организации торговли	пояснение определения								
А. Заказ Б. Товар В. Услуга	1. Требование к поставщику изготовить и поставить в конкретные сроки определенные товары, необходимые для удовлетворения спроса покупателей 2. Объект купли-продажи 3. Последний этап выполнения договора поставки, на котором происходит возмездная передача товара поставщиком покупателю. 4. Временной период с момента выведения товара на рынок, до снятия его с продажи; а также сопутствующие этому периоду маркетинговые мероприятия. 5. Комплекс действий, произведённый одним лицом либо организацией по заказу другого, имеющий целью удовлетворение потребности последнего								
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В				
А	Б	В							

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	
1.	Правила составления текста рекламы: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1.Первой на листовке должна браться в глаза суть рекламного предложения (одежда, вклады, продукты на дом и т.п.). 2. На листовке во внимание должны попадать "привлекатели" (большие размеры, высокие ставки т.п.). Шрифт для них используется поменьше первого, но значительно крупнее, чем остальной текст. 3.Рекламный текст листовки должен быть сложным и звучать утвердительно 4.Рекламная листовка не должна быть маленькой, а текст на ней - крупным. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2 Обоснование: Недопустим текст со сложным содержанием, потребители не тратят время на чтение рекламы
2.	Выберите способ не относящийся к взаимодействию с клиентами: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Телефонные звонки Телефонные звонки представляют собой один из самых популярных способов взаимодействия с клиентами для осуществления продаж. 2.Электронные письма Электронные письма — это один из самых мощных инструментов продаж. 3.Социальные сети 4. Сайт знакомств Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: Сайт знакомств это личный ресурс ненаправленный на поиск клиента
3.	16 июня 2023 г. в ООО «Глобус» должен был поступить товар бумага листовая для офисной техники формата А4 в количестве 100 (ста) упаковок. Фактически поступило 98 (девяносто восемь) штук. Недостача товара составила 2 (две) штуки, что было указано в Акте об установлении расхождения по количеству при приемке товарно-материальных ценностей №25 от 19.06.2023г. в присутствии представителя ООО «Глобус» Бурьянов В.О. Какой документ необходимо сформировать после подписания акта? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Договор 2. Претензию 3. Спецификацию 4. Акт приемки Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: При формировании Акте об установлении расхождения по количеству и качеству прописываются рекомендуемые действия в соответствии с выявленной ситуацией, соответственно всегда необходимо писать претензию.
	МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для	

№	Текст задания	Ключ к ответам
	государственных, муниципальных и корпоративных нужд	
1.	Чтобы участник стал победителем в открытом конкурсе, он должен выполнить три требования: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Заявка должна полностью соответствовать всем условиям, указанным в документации к закупке. 2. Заявка должна полностью соответствовать всем нормам, указанным в законе о контрактной системе. 3. Заявка не должна полностью соответствовать всем условиям, указанным в документации к закупке. 4. Участник не должен предложить лучшие условия исполнения контракта. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2 Обоснование: На основании требования Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ
2.	Выбор поставщика при электронных торгах не зависит от: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Знакомства с генеральным директором 2. Цены контракта 3. Соевременности выполнения контракта 4. Выполнения всех условий контракта Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: В соответствии с требованиями Федерального закона "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ выбирать организации не по минимальной цене, а на основе личного знакомства запрещено
3.	Выберите не верные дополнительные основания для отклонения заявки в соответствии с Федеральным законом "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ : <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Участники закупки не соответствуют квалификационным требованиям, установленным документацией квалификационного отбора). 2. о закупке (при включении этапа Не представлены документы, подтверждающие принадлежность к субъекту МСП, либо участника закупки нельзя отнести к числу субъектов МСП на основании декларации). 3. Не предоставлено обеспечение заявки (если в извещении или документации об осуществлении закупки установлено данное требование). 4. Не представлены характеристики качества товара Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: в соответствии с Федеральным законом "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ требования к качеству не являются основанием для отклонения заявки

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам																
МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках																		
1.	Установите последовательность алгоритма условий импортного контракта: 1. Полное описание товара (наименование, вес, объём, количество, упаковка) при разовой поставке конкретной партии товара. Краткое описание товара в случае заключения рамочного контракта (при рамочном контракте необходимо прописать, что количественные, качественные и стоимостные характеристики товаров на конкретную поставку согласовываются и указываются сторонами в спецификациях, являющимися неотъемлемой частью контракта). 2. Номер, дата и место заключения контракта, полное наименование и реквизиты всех сторон договора 3.Условия поставки согласно Инкотермс 2020. Доказательства поставки: перечень транспортных документов или аналогичные электронные сообщения 4.Требования к упаковке и маркировке товара, порядок его приемки и инспектирования. Вид транспорта 5. Условия платежа и возврата платежа в случае непоставки товара. Сумма контракта. Валюта. 6. Гарантии на товар и порядок рекламации. Срок действия контракта. Применимое право. Язык контракта <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6							2,1,3,4,5,6				
1	2	3	4	5	6													
2.	Установите последовательность алгоритм поиска поставщика: 1. Определитесь, какой из этих вариантов является наиболее подходящим. 2.Сгруппируйте всю найденную информацию о товарах. 3.Создайте таблицу и проанализируйте полученные сведения, дайте предварительные оценки потенциальному сотрудничеству, выделите контакты поставщиков. 4. Составьте список товаров с указанием их основных характеристик. Первая из них – допустимая стоимость. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1								
1	2	3	4															
3.	Установите последовательность алгоритма выбора поставщика: 1. Принятие решения. 2.Выявление требований потребителей. 3. Определение потребностей. 4.Классификация типов закупок. 5.Определение круга поставщиков. 6.Проведение анализа. 7.Осуществление доставки. 8. Проведение контроля и оценки <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	8									3,2,1,4,5,6,7,8
1	2	3	4	5	6	7	8											
МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд																		

№	Текст задания	Ключ к ответам																				
1.	Установите последовательность алгоритма проведения открытого конкурса с ограниченным участием: 1. Проведение Заказчиком предквалификационного отбора для выявления участников закупки, которые соответствуют требованиям, установленным Заказчиком в соответствии с ч. 4 ст. 56 44-ФЗ. 2. Размещение протокола предквалификационного отбора в единой информационной системе. 3. Обжалование результатов предквалификационного отбора в контрольном органе в сфере закупок. 4. Размещение протокола рассмотрения и оценки заявок на участие в конкурсе с ограниченным участием в единой информационной системе. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					1,2,3,4												
1	2	3	4																			
2.	Установите последовательность алгоритма проведения открытого аукциона в электронной форме: 1. Подписание контракта 2. Аккредитация на электронных торговых площадках 3. Подготовка заявки на аукцион 4. Обеспечение заявки 5. Подача заявки на аукцион 6. Рассмотрение первых частей заявок 7. Участие в электронном аукционе 8. Рассмотрение вторых частей заявок 9. Обеспечение контракта: банковская гарантия 10. Получение ЭЦП для торгов <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10											10,2,3,4,5,6,7,8,9,1
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10													
3.	Установите последовательность алгоритма проведения закупки у единственного поставщика: 1. Отчетность 2. Определение поставщика (подрядчика, исполнителя) 3. Заключение контракта 4. Исполнение контракта 5. Планирование закупок <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						5,2,3,4,1										
1	2	3	4	5																		

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	
1.	При каких условиях выгодно заключать рамочный договор?	ОТВЕТ: Стороны планируют вести однотипную работу, и ее условия каждый

№	Текст задания	Ключ к ответам
		раз будут немного меняться. Сразу нельзя определить объем товаров или работ, которые понадобятся.
2.	В мае месяце в магазине проходила инвентаризация, по результатам которой выявлены остатки товаров на складе. Имеется сахар – 6 мешков по 50 кг, рис – 4 мешка по 50 кг, мука – 6 мешков по 50 кг. В июне месяце по отчету продавцов магазином было реализовано 200 кг сахара, 100 кг риса, 250 кг муки. Определите необходимость закупки товаров на следующий месяц с учётом сезонности.	ОТВЕТ: остаток товара на конец периода хранения: сахар – 100 кг, 2 мешка (6*50-200)=100 кг рис – 100 кг, 2 мешка (4*50-100)=100 кг мука – 50 кг, 1 мешок (6*50-250)=50 кг заявка: сахар – 6 мешков; - сезонный товар рис – 2 мешка; мука – 5 мешков.
3.	В магазин ООО «Вега» г.Чебоксары 27.05.2022 г. поступила партия рыбных консервов в количестве 10 ящиков. В каждом ящике - 24 банки. Масса НЕТТО одной банки, указанная в маркировке, – 250 г. На крышке банки указана маркировка: 23 05 2020 137 468 2Р При приемке товара ящики имели четкую маркировку, следов вскрытия не обнаружено. Товар был принят весом брутто, товарно-транспортные документы оформлены, товар помещен на склад магазина. 28.05.2022 г. товаровед магазина осуществила дальнейшую приемку партии рыбных консервов. При вскрытии первого ящика с рыбными консервами было обнаружено, что на банках обозначен срок хранения 2 года, маркировка на этикетках яркая, красочная, четкая, верхние крышки банок вздуты. С моделировать дальнейшие действия товароведа по приемке товара	ОТВЕТ: Дальнейшие действия товароведа по приемке товара: 1. Приемку приостановить 2. Товару обеспечить сохранность 3. Составить односторонний Акт о приемке товаров 4. Вызвать представителя поставщика и составить двусторонний акт
МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд		
1.	Решение задачу. Произведите стоимостную оценку участников конкурса. Если цена всех предложений больше нуля, Участник № 1 предложил 1 000 000 рублей Участник № 2 предложил 1 500 000 рублей. Участник № 3 предложил 1 250 000 рублей.	ОТВЕТ: Заявка № 1. Получает 100% Заявка № 2. 100 — (1 500 000 — 1 000 000) / 1 000 000 × 100 = 50% Заявка № 3. (1 250 000 — 1 000 000 / 1 000 000) × 100 = 75% По стоимостному критерию побеждает заявка первого участника, но в расчёт нужно брать и другие критерии.
2.	Необходимо осуществить закупку сплит-систем в количестве 10 штук на основании представленных данных. В целях установления НМЦК методом сопоставимых рыночных цен (анализа рынка) заказчику необходимо определить четкие параметры предмета закупки, а также основные, оказывающие влияние на цену контракта условия исполнения контракта. По итогам проведения анализа рынка заказчик выявил конкретные модели, полностью соответствующие всем указанным заказчиком требованиям, а именно: Модель 1. Модель 2. Модель 3. Модель 4.	ОТВЕТ: $НМЦК^{зам} = \frac{V}{n} * \sum_{i=1}^n k_i$ $НМЦК^{зам} = \frac{10}{4} * \sum_{i=1}^4 (1 * 29000 + 1 * 17899 + 1 * 36000 + 1 * 37029,6)$ $НМЦК^{зам} = \frac{10}{4} * 119928,6 = 299821,5 \text{ руб.}$

№	Текст задания						Ключ к ответам
	Цена за единицу товара	Объем	Условия оплаты	Условия поставки	Дата заключения контракта	Обеспечение контракта	
	29000,00	5	Без аванса, до 25 декабря 2013 г.	Поставка и установка в течение 10 календарных дней после заключения контракта	Май 2013	-	
	17899,73	18	Без аванса, по факту поставки и монтажа товара в течение 30 (тридцати) календарных дней с момента подписания сторонами счетов, счетов-фактур, товарных накладных и актов приема-передачи товаров	Поставка, монтаж и пусконаладка в течение 15 рабочих дней со дня подписания государственного контракта	Апрель 2013	-	
	36000,00	3	Без аванса, по факту поставки товара поставщиком, в течение 30-ти календарных дней с момента поставки	Срок поставки товара - в течение 10 календарных дней с момента подписания контракта. Срок ввода в эксплуатацию - не позднее 15 октября 2013 г.	Апрель 2013	-	
	37029,60	3	Без аванса, оплата в течение 100 (ста) календарных дней с момента поставки и установки товара	Доставка и установка в течение 8 рабочих дней после заключения контракта	Февраль 2013	-	
	Произведите расчет НДС.						
3.	Участник закупки (ООО) продекларировал отсутствие у его должностных лиц судимости за преступления в сфере экономики, а не указал на то, что организация является индивидуальным предпринимателем либо имеет коллегиальный исполнительный орган. Сможет ли участник продолжить участие в электронном аукционе?						ОТВЕТ: Заказчик отстранит ООО от участия в электронном аукционе в связи с предоставлением недостоверной информации в декларации

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)
Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд											
1	Соотнесите сроки подачи заявок на участие со способами определения поставщиков <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>сроки подачи заявок</th><th>способы определения поставщиков</th></tr><tr><td>А. 15 рабочих дней Б. 4 рабочих дня В. 7 или 15 рабочих дней в зависимости от НМЦК</td><td>1. Открытый конкурс в электронной форме 2. Запрос котировок 3. Запрос предложений 4. Закупка у ЕП 5. Электронный аукцион</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	сроки подачи заявок	способы определения поставщиков	А. 15 рабочих дней Б. 4 рабочих дня В. 7 или 15 рабочих дней в зависимости от НМЦК	1. Открытый конкурс в электронной форме 2. Запрос котировок 3. Запрос предложений 4. Закупка у ЕП 5. Электронный аукцион	А	Б	В				A-1 Б-2 В-5
сроки подачи заявок	способы определения поставщиков											
А. 15 рабочих дней Б. 4 рабочих дня В. 7 или 15 рабочих дней в зависимости от НМЦК	1. Открытый конкурс в электронной форме 2. Запрос котировок 3. Запрос предложений 4. Закупка у ЕП 5. Электронный аукцион											
А	Б	В										
2	Соотнесите сроки подачи заявок на участие со документами, которые необходимо подать для участия.	A-1 Б-5 В-6										

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид документа</th><th>срокам подачи заявок</th></tr><tr><td>А. Планы графики закупок Б. Заявка на электронный аукцион при начальной максимальной цене контракта (НМЦК) ≤ 300 млн руб. В. Запроса предложений</td><td>1. Срок, соответствующий сроку действия федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период. 2. Три года; 3. Один год; 4. Нет срока 5. Более 7 дней 6. Более 5 дней 7. Более 15 дней</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	вид документа	срокам подачи заявок	А. Планы графики закупок Б. Заявка на электронный аукцион при начальной максимальной цене контракта (НМЦК) ≤ 300 млн руб. В. Запроса предложений	1. Срок, соответствующий сроку действия федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период. 2. Три года; 3. Один год; 4. Нет срока 5. Более 7 дней 6. Более 5 дней 7. Более 15 дней	А	Б	В				
вид документа	срокам подачи заявок											
А. Планы графики закупок Б. Заявка на электронный аукцион при начальной максимальной цене контракта (НМЦК) ≤ 300 млн руб. В. Запроса предложений	1. Срок, соответствующий сроку действия федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период. 2. Три года; 3. Один год; 4. Нет срока 5. Более 7 дней 6. Более 5 дней 7. Более 15 дней											
А	Б	В										
3	Соотнесите торговые ситуации и допустимые изменения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>торговая ситуация</th><th>допустимые изменения</th></tr><tr><td>А. Заказчик имеет право указать в извещении на закупку следующие дополнительные свойства ТРУ: Б. При внесении изменений в извещение о закупке, Заказчик НЕ имеет право менять: В. При способе определения поставщиков Закупка у ЕП</td><td>1. Функциональные 2. Качественные 3. НМЦК 4. Размер обеспечения заявки 5. Описание ТРУ 6. Извещение не требуется</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	торговая ситуация	допустимые изменения	А. Заказчик имеет право указать в извещении на закупку следующие дополнительные свойства ТРУ: Б. При внесении изменений в извещение о закупке, Заказчик НЕ имеет право менять: В. При способе определения поставщиков Закупка у ЕП	1. Функциональные 2. Качественные 3. НМЦК 4. Размер обеспечения заявки 5. Описание ТРУ 6. Извещение не требуется	А	Б	В				А-1 Б-3 В-6
торговая ситуация	допустимые изменения											
А. Заказчик имеет право указать в извещении на закупку следующие дополнительные свойства ТРУ: Б. При внесении изменений в извещение о закупке, Заказчик НЕ имеет право менять: В. При способе определения поставщиков Закупка у ЕП	1. Функциональные 2. Качественные 3. НМЦК 4. Размер обеспечения заявки 5. Описание ТРУ 6. Извещение не требуется											
А	Б	В										

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	
1.	Документация – основа закупки. Состав, форма и содержание документации полностью зависят от вида и способа закупки. Требования к документации НЕ установлены: Выберите несколько вариантов ответа - В федеральном законодательстве - В положении о закупке. - Административном кодексе РФ - Уголовном кодексе РФ Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 3,4 Обоснование: Административный и Уголовный кодекс не регулирует процесс закупок

№	Текст задания	Ключ к ответам
2.	Чего не должно быть перечень документов участников: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Выписка из ЕГРЮЛ/ЕГРИП, Устав, Документы, подтверждающие полномочия представителя 2. Справка из ИФНС, Налоговая декларация, Баланс 3. Сведения о бенефициарах и выгодоприобретателях, Справка об отсутствии исполнительного производства, Документы, подтверждающие квалификацию сотрудников 4. Акты приемки, протоколы лабораторных испытаний Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: Акты приемки, протоколы лабораторных испытаний не являются документами допускающими участников на торги
3.	Расчёт начальной (максимальной) цены контракта необходимо осуществлять на основании: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Не менее одного коммерческого предложения 2. Не менее двух коммерческих предложение 3. Не менее трех коммерческих предложений 4. Не менее четырех коммерческих предложение Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 3 Обоснование: При определении НМЦК данным методом рекомендуется использовать не менее трех вариантов цен товара (работы, услуги), предлагаемых различными поставщиками на основании Методических рекомендаций по расчету НМЦК.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам												
	МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд													
1.	Установите последовательность проведения торгов: 1. Заключение контракта 2. Объявление ЭА 3. Подача заявки 4. Рассмотрение заявок 5. Проведение аукциона 6. Аккредитация участников <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6							6,2,3,4,5,1
1	2	3	4	5	6									

№	Текст задания	Ключ к ответам								
2.	Установите порядок определения потребностей в закупках: 1. Снятие остатков 2. Формирование заказа 3. Определение потребностей <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					1,2,3
1	2	3	4							
3.	Установите последовательность алгоритма плана закупок: 1. План закупок 2. Утверждение бюджета 3. Обоснование цены 4. Обоснование проекта плана закупок <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1
1	2	3	4							

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	
1.	Государственному учреждению нужно 100 компьютерных флешек емкостью по 32 ГБ каждая. В соответствии с Законом № 44-ФЗ, обоснование начальной (максимальной) цены контракта осуществляется методом анализа рынка. поставщика 1 – 300 рублей за флешку емкостью 32 ГБ; поставщика 2 – 320 рублей; поставщика 3 – 330 рублей. Какой показатель и будет зафиксирован в документации на закупку в части, где отражается обоснование НЦМК на основании анализа рыночных цен?	ОТВЕТ: Формула для расчета коэффициента следующая: $V = \text{СКО} / \text{СРЕД} \times 100$, где: V – коэффициент вариации цены; СКО – среднее квадратичное отклонение; СРЕД – средняя арифметическая цена от всех поставщиков $((\text{Ц}_1 + \text{Ц}_2 + \text{Ц}_3) / 3)$. В свою очередь, для показателя СКО есть отдельная формула: $\text{СКО} = \sqrt{((\text{Ц}_1 - \text{СРЕД})^2 + (\text{Ц}_2 - \text{СРЕД})^2 + (\text{Ц}_3 - \text{СРЕД})^2) / (\text{КОЛИЧ} - 1)}$, где: Ц₁, Ц₂, Ц₃ – цены, соответственно, от первого, второго, третьего поставщиков; КОЛИЧ – количество поставщиков, аналогично основной формуле НМЦК. Показатель КОЛИЧ в данном случае – 3. Далее вычисляем, используя формулы: 1. Показатель СРЕД: $(300 + 320 + 330) / 3 = 316,67$ руб. 2. Показатель СКО: $\text{СКО} = \sqrt{(300 - 316,67)^2 + (320 - 316,67)^2 + (330 - 316,67)^2} / (3 - 1) = 15,28$. 3. Показатель V. $V = 15,28 / 316,67 \times 100 = 4,83\%$. Поскольку коэффициент V находится в пределах норматива в 33%, далее можно применять основную формулу.

№	Текст задания	Ключ к ответам
		4. Показатель НМЦК: $\text{НМЦК} = 100 / 3 \times (300 + 320 + 330) = 31\,666,67 \text{ рублей.}$
2.	На запрос заказчика о цене товара получены следующие ценовые предложения, соответствующие условиям запроса: 21000 руб.; 12450 руб.; 11000 руб.; Коэффициент вариации -36,47% >33% Совокупность неоднородная! Следовательно, средняя рыночная цена 14816,67 руб. Укажите может ли данный расчет быть использован для НМЦК?	ОТВЕТ: Совокупность значений, используемых в расчете, при определении НМЦК, считается неоднородной, если коэффициент вариации цены превышает 33%. Если коэффициент вариации превышает 33%, необходимо провести дополнительные исследования в целях увеличения количества ценовой информации, используемой в расчетах.
3.	Дайте пояснение к торговой ситуации. Заказчик использовал усредненные данные без их расчета и подтверждения источников формирования и Заказчик использовал коммерческие предложения с истекшим сроком действия	ОТВЕТ: Заказчику нужно было учесть не только итоговый суммовой показатель, но и расчет, в соответствии с которым итоговая сумма образовалась Необходимо использовать только актуальные коммерческие предложения. Если в коммерческом предложении не указан срок его действия, заказчик не может подтвердить актуальность используемой цены на момент расчета НМЦК Сотрудник заплатит штраф в размере 10 тыс. руб.

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам				
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках					
1	Соотнесите условие поставки Incoterms 2020 и пояснение определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>условие поставки Incoterms 2020</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>A. EX Works EXW Б. CPT (Carriage Paid To) B. CIP</td><td>1. Товар забирается покупателем с указанного в договоре склада продавца, оплата экспортных пошлин вменяется в обязанность покупателю. 2. Товар доставляется основному перевозчику заказчика к указанному в договоре терминалу отправления, экспортные пошлины уплачивает продавец. 3. Продавец передаёт в распоряжение перевозчика продукцию, выпущенную таможен в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо) 4. Продавец передаёт в распоряжение перевозчика заранее застрахованную продукцию, выпущенную таможен в рамках процедуры экспорта (также</td></tr></table>	условие поставки Incoterms 2020	пояснение определения	A. EX Works EXW Б. CPT (Carriage Paid To) B. CIP	1. Товар забирается покупателем с указанного в договоре склада продавца, оплата экспортных пошлин вменяется в обязанность покупателю. 2. Товар доставляется основному перевозчику заказчика к указанному в договоре терминалу отправления, экспортные пошлины уплачивает продавец. 3. Продавец передаёт в распоряжение перевозчика продукцию, выпущенную таможен в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо) 4. Продавец передаёт в распоряжение перевозчика заранее застрахованную продукцию, выпущенную таможен в рамках процедуры экспорта (также	A-1 Б-3 B-4
условие поставки Incoterms 2020	пояснение определения					
A. EX Works EXW Б. CPT (Carriage Paid To) B. CIP	1. Товар забирается покупателем с указанного в договоре склада продавца, оплата экспортных пошлин вменяется в обязанность покупателю. 2. Товар доставляется основному перевозчику заказчика к указанному в договоре терминалу отправления, экспортные пошлины уплачивает продавец. 3. Продавец передаёт в распоряжение перевозчика продукцию, выпущенную таможен в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо) 4. Продавец передаёт в распоряжение перевозчика заранее застрахованную продукцию, выпущенную таможен в рамках процедуры экспорта (также					

№	Текст задания		Ключ к ответам						
	уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). 5. Продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателю продукцию, загруженную на определённое транспортное средство в заранее указанном месте и выпущенную таможней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо)								
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>A</td><td>B</td><td>B</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		A	B	B				
A	B	B							
2	Соотнесите условие поставки Incoterms 2020 и пояснение определения. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>условие поставки Incoterms 2020</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>A. FAS / Free Alongside Ship / Б. Delivered at frontier (...named place), DAF B. Free Carrier (FCA)</td><td> 1. Продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара, прошедшего таможенную очистку для ввоза, с момента передачи его в распоряжение перевозчика в обусловленном пункте 2. Провозная плата оплачена до согласованного места назначения. Продавец оплачивает фрахт за перевозку товара до согласованного места назначения. Продавец заключает договоры по перевозке товара, оплачивает экспортные таможенные платежи, но не отвечает за страхование груза 3. Поставка до границы. Означает, что продавец выполнил свои обязательства по поставке в момент передачи товара, очищенного от экспортных пошлин, в согласованном пункте на границе, но до поступления товара на таможенную границу соседней страны. Продавец заключает договор перевозки, но не отвечает за страхование груза. 4.Провозная плата и страхование оплачены до застрахованного места назначения. Продавец выполняет те же обязательства, что и по СРТ, но он должен дополнительно обеспечить страхование перевозки груза. 5. Продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателю продукцию, размещённую вдоль судового борта и выпущенную таможней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо). </td></tr></table>		условие поставки Incoterms 2020	пояснение определения	A. FAS / Free Alongside Ship / Б. Delivered at frontier (...named place), DAF B. Free Carrier (FCA)	1. Продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара, прошедшего таможенную очистку для ввоза, с момента передачи его в распоряжение перевозчика в обусловленном пункте 2. Провозная плата оплачена до согласованного места назначения. Продавец оплачивает фрахт за перевозку товара до согласованного места назначения. Продавец заключает договоры по перевозке товара, оплачивает экспортные таможенные платежи, но не отвечает за страхование груза 3. Поставка до границы. Означает, что продавец выполнил свои обязательства по поставке в момент передачи товара, очищенного от экспортных пошлин, в согласованном пункте на границе, но до поступления товара на таможенную границу соседней страны. Продавец заключает договор перевозки, но не отвечает за страхование груза. 4.Провозная плата и страхование оплачены до застрахованного места назначения. Продавец выполняет те же обязательства, что и по СРТ, но он должен дополнительно обеспечить страхование перевозки груза. 5. Продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателю продукцию, размещённую вдоль судового борта и выпущенную таможней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо).	A-5 B-3 B-1		
условие поставки Incoterms 2020	пояснение определения								
A. FAS / Free Alongside Ship / Б. Delivered at frontier (...named place), DAF B. Free Carrier (FCA)	1. Продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара, прошедшего таможенную очистку для ввоза, с момента передачи его в распоряжение перевозчика в обусловленном пункте 2. Провозная плата оплачена до согласованного места назначения. Продавец оплачивает фрахт за перевозку товара до согласованного места назначения. Продавец заключает договоры по перевозке товара, оплачивает экспортные таможенные платежи, но не отвечает за страхование груза 3. Поставка до границы. Означает, что продавец выполнил свои обязательства по поставке в момент передачи товара, очищенного от экспортных пошлин, в согласованном пункте на границе, но до поступления товара на таможенную границу соседней страны. Продавец заключает договор перевозки, но не отвечает за страхование груза. 4.Провозная плата и страхование оплачены до застрахованного места назначения. Продавец выполняет те же обязательства, что и по СРТ, но он должен дополнительно обеспечить страхование перевозки груза. 5. Продавец исполняет свои обязательства по внешнеторговому контракту, когда передаёт в распоряжение покупателю продукцию, размещённую вдоль судового борта и выпущенную таможней в рамках процедуры экспорта (также уплачиваются вывозные пошлины и сборы, если это необходимо).								
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>A</td><td>B</td><td>B</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		A	B	B				
A	B	B							

№	Текст задания				Ключ к ответам										
3	Соотнесите торгово-технологические процессы и их пояснение определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>торгово-технологические процессы</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Приемка товара Б. Реализация товара В. Доставка товара</td><td>1. процесс размещения товара в складском помещении, содержание и уход за ним в целях обеспечения его качества и количества 2. размещение продукции на полках торгового помещения по определенному методу 3. становление фактического количества, качества и комплектность товара а также определение отклонения вызвавших их причин 4. передача на возмездной основе права собственности на товары 5. непосредственное вручение товаров покупателю в соответствии с договором поставки</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				торгово-технологические процессы	пояснение определения	А. Приемка товара Б. Реализация товара В. Доставка товара	1. процесс размещения товара в складском помещении, содержание и уход за ним в целях обеспечения его качества и количества 2. размещение продукции на полках торгового помещения по определенному методу 3. становление фактического количества, качества и комплектность товара а также определение отклонения вызвавших их причин 4. передача на возмездной основе права собственности на товары 5. непосредственное вручение товаров покупателю в соответствии с договором поставки	А	Б	В				А-3 Б-4 В-5
торгово-технологические процессы	пояснение определения														
А. Приемка товара Б. Реализация товара В. Доставка товара	1. процесс размещения товара в складском помещении, содержание и уход за ним в целях обеспечения его качества и количества 2. размещение продукции на полках торгового помещения по определенному методу 3. становление фактического количества, качества и комплектность товара а также определение отклонения вызвавших их причин 4. передача на возмездной основе права собственности на товары 5. непосредственное вручение товаров покупателю в соответствии с договором поставки														
А	Б	В													

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	
1.	Для контроля эффективности службы товародвижения используют формулу общих издержек: <i>Выберите один вариант ответа</i> $D = T - F - W + S + R + Bfl + C$, $D = T + F + W + S + R - Bfl + C$, $D = T + F + W + S + R + Bfl + C$, $D = T + F + W - S - R - Bfl - C$. где D — издержки товародвижения; T — транспортные расходы; F — постоянные складские расходы; W — переменные складские расходы; S — стоимость заказов, не выполненных в срок; R — сумма санкций (штрафов) за неисполненные заказы; Bд — бонусные расходы дилера; Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 3 Обоснование: Так как издержки предприятия равны сумме всех расходов
2.	Система товародвижения не определяет следующие направления деятельности предприятия-поставщика:	Ответ: 4 Обоснование: Любая задержка в цепи поставок влечет дополнительные расходы,

№	Текст задания	Ключ к ответам
	<i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Оформление заказов потребителей; 2. Контроль комплексности отправки запасных частей; 3. Комплектация товаров в партию по заказам потребителей, подбор транспортных средств; 4. Задержка оформления таможенных документов при перемещении товаров через таможенную границу РФ, оформление страховок в соответствии с договором поставки; Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	поэтому никто не заинтересован в задержке товара
3.	Укажите ограничения в работе уполномоченного экономического оператора: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. УЭО не может использовать упрощения в работе с товарами, ввозимыми/оплаченными через офшорные зоны 2. Выпуск товаров без обеспечения уплаты платежей 3. Осуществляется хранение и растаможка товаров 4. При транзите грузов УЭО не применяется обеспечение уплаты платежей Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Принцип доверия является сегодня основополагающим в статусе УЭО. Торгово-технологические операции проводимые через офшорные зоны- не являются признаком добросовестности поставки.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам								
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках									
1.	Укажите последовательность классификационной группировки товаров по ТН ВЭД ЕАЭС: 1. Субпозиции 2. Товарной позиции 3. Группы 4. Подсубпозиции <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					3,2,1,4
1	2	3	4							
2.	Укажите последовательность минимальных требований к внешнеэкономическим договорам : 1. Адреса и реквизиты сторон 2.Цена и сумма 3.Условия оплаты 4.Срок поставки 5.Приёмка товара 6.Форс-мажор 7.Порядок урегулирования споров 8.Санкции	9,2,3,4,5,6,7,8,1								

№	Текст задания	Ключ к ответам																		
	9. Предмет контракта Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо: <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	8	9										
1	2	3	4	5	6	7	8	9												
3.	Установите последовательность основных этапов заключения контракта внешнеторговой купли-продажи : 1. Изучение конъюнктуры рынка по интересующему товару. 2. Подготовка проекта контракта 3. Направление предложения (оферты) и в ответ его соответствующего подтверждения (акцепта) 4. Переговоры, обсуждение основных условий контракта Внесение поправок, изменений к контракту 5. Проверка условий контракта Подписание оригиналов контракта Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо: <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						1,3,2,4,5								
1	2	3	4	5																

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	
1.	Продукция поставляется на экспорт. По приведенным данным определить цену FOB и СИФ. Стоимость продукции – 100000 руб., доставка в порт отправления – 1000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 2000 руб., стоимость доставки на борт судна и складирования на судне – 1000 руб., фрахт до порта назначения – 8000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ в стране-импортере – 3000 руб., доставка на склад покупателя – 500 руб., страхование груза – 1000 руб.	ОТВЕТ: Цена FOB $100000 + 1000 + 2000 + 1000 + 8000 + 3000 + 500 = 115500$ руб. Для определения цены СИФ к цене FOB необходимо добавить стоимость страхования: $115500 + 1000 = 116500$ руб.
2.	Очевидно, что компании не в силах предусмотреть все ситуации, которые могут сложиться при его исполнении внешнеторгового контракта. Именно поэтому необходимо указывать в контракте положение о праве, регулирующем отношения сторон. При определении права, применяемого к внешнеторговому договору, каким принципом руководствуются и в чем его суть?	ОТВЕТ: Действует принцип автономии воли сторон. Он заключается в том, что участники соглашения свободны в выборе не только его содержания, но и вида правовых норм.
3.	Какие привилегии получает организация, у которой есть статус уполномоченного экономического оператора?	ОТВЕТ: Среди бесспорных плюсов статуса УЭО следует выделить возможность полного отказа от услуг склада временного хранения (СВХ). У оператора есть возможность использования собственных

№	Текст задания	Ключ к ответам
		(арендованных) складских помещений для таможенного оформления товара. Существенное ускорение выпуска товаров таможней. В отношении УЭО проводится меньше досмотров

ПК 1.5 Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках											
1	Соотнесите виды сделок и пояснения определений <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>виды сделок</th><th>пояснения определений</th></tr><tr><td>А. Твердая оферта Б. Свободная (нетвердая) оферта В. Оферта</td><td>1. Это предложение на продажу партии товара одному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец связан своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другим покупателям 2. Это предложение на продажу партии товара одновременно нескольким возможным покупателям без указания срока ответа и поэтому не связывает офферента своим предложением 3. Запрос, т.е. документ, уточняющий некоторые желаемые условия и адресуемый будущему продавцу в целях получения предложения 4. Вид продукции, которую он намерен производить, ее качество, возможные преимущества и недостатки по сравнению с уже имеющимися на рынке аналогами, сравнительная экономическая эффективность с учетом затрат на производство и сбыт (полных издержек); 5. Предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия договора</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	виды сделок	пояснения определений	А. Твердая оферта Б. Свободная (нетвердая) оферта В. Оферта	1. Это предложение на продажу партии товара одному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец связан своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другим покупателям 2. Это предложение на продажу партии товара одновременно нескольким возможным покупателям без указания срока ответа и поэтому не связывает офферента своим предложением 3. Запрос, т.е. документ, уточняющий некоторые желаемые условия и адресуемый будущему продавцу в целях получения предложения 4. Вид продукции, которую он намерен производить, ее качество, возможные преимущества и недостатки по сравнению с уже имеющимися на рынке аналогами, сравнительная экономическая эффективность с учетом затрат на производство и сбыт (полных издержек); 5. Предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия договора	А	Б	В				A-1 Б-2 В-5
виды сделок	пояснения определений											
А. Твердая оферта Б. Свободная (нетвердая) оферта В. Оферта	1. Это предложение на продажу партии товара одному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец связан своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другим покупателям 2. Это предложение на продажу партии товара одновременно нескольким возможным покупателям без указания срока ответа и поэтому не связывает офферента своим предложением 3. Запрос, т.е. документ, уточняющий некоторые желаемые условия и адресуемый будущему продавцу в целях получения предложения 4. Вид продукции, которую он намерен производить, ее качество, возможные преимущества и недостатки по сравнению с уже имеющимися на рынке аналогами, сравнительная экономическая эффективность с учетом затрат на производство и сбыт (полных издержек); 5. Предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия договора											
А	Б	В										
2	Соотнесите виды договоров и их пояснения определений <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>виды договоров</th><th>пояснения определений</th></tr></table>	виды договоров	пояснения определений	A-1 Б-3 В-5								
виды договоров	пояснения определений											

№	Текст задания		Ключ к ответам						
	А. Акцепт Б. Договор купли-продажи В. Договор контрактации	1. согласие на условия сделки, которые предлагает одна из сторон 2. предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия договора, адресованное определённому лицу 3. договор, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определённую денежную сумму (цену) 4. соглашение, по которому поставщик передает товар в собственность покупателю, а покупатель платит. 5. особый вид договора на реализацию товара, заключаемого между субъектами предпринимательства							
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В				
А	Б	В							
3	Соотнесите виды договоров и их пояснения определений. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды договоров</th><th>пояснения определений</th></tr><tr><td> А. Контракт Б. Договор поставки В. Бартер </td><td> 1. это письменный договор, соглашение со взаимными обязательствами заключивших его сторон 2. соглашение, по которому поставщик передает товар в собственность покупателю, а покупатель платит. 3. приложение к договору 4. предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия договора, адресованное определённому лицу 5. вид гражданско-правового договора, при котором одна сторона берёт на себя обязательство передать другой стороне некоторое имущество против обязательства другой стороны передать первой имущество аналогичной стоимости </td></tr></table>		виды договоров	пояснения определений	А. Контракт Б. Договор поставки В. Бартер	1. это письменный договор, соглашение со взаимными обязательствами заключивших его сторон 2. соглашение, по которому поставщик передает товар в собственность покупателю, а покупатель платит. 3. приложение к договору 4. предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия договора, адресованное определённому лицу 5. вид гражданско-правового договора, при котором одна сторона берёт на себя обязательство передать другой стороне некоторое имущество против обязательства другой стороны передать первой имущество аналогичной стоимости	A-1 Б-2 В-5		
виды договоров	пояснения определений								
А. Контракт Б. Договор поставки В. Бартер	1. это письменный договор, соглашение со взаимными обязательствами заключивших его сторон 2. соглашение, по которому поставщик передает товар в собственность покупателю, а покупатель платит. 3. приложение к договору 4. предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия договора, адресованное определённому лицу 5. вид гражданско-правового договора, при котором одна сторона берёт на себя обязательство передать другой стороне некоторое имущество против обязательства другой стороны передать первой имущество аналогичной стоимости								
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В				
А	Б	В							

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	
1.	В какой срок банк должен принять на учёт новый контракт или кредитный договор, если собран правильно пакет документов: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Не позднее следующего рабочего дня после даты подачи 2. Не позднее 5 рабочих дней после даты подачи 3. В течении 30 дней 4. Не позднее 48 часов Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: На основании 173-ФЗ. О валютном регулировании и валютном контроле
2.	Выберите пункт, который не относится к причинам, чтобы снять контракт с учёта в банке?: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Перевод в другой банк или закрытие счетов 2. Исполнение всех обязательств по контракту. 3. Через 90 дней после завершения исполнения обязательств по контракту. 4. Формирование претензии к резиденту Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: На основании 173-ФЗ. О валютном регулировании и валютном контроле
3.	Выберите наиболее полное определение коммерческой сделки: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями; 2. Контракт между несколькими сторонами на поставку товаров без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде; 3. Соглашение между двумя сторонами, осуществляемое в безналичном виде в соответствии с принятыми условиями; 4.Соглашение между двумя сторонами об изготовлении продукции. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Коммерческая сделка - коммерческий обмен ценностями между двумя сторонами. Коммерческая сделка предполагает наличие: -1- по меньшей мере двух ценностно значимых объектов; -2- согласованных условий ее осуществления; -3- согласованного времени совершения; и -4- согласованного места проведения. Обычно условия сделки поддерживаются и охраняются законодательством

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	

№	Текст задания	Ключ к ответам								
1.	Укажите последовательность валютного контроля договоров на импорт: 1. Валютный контроль внешнеторговых контрактов в зависимости от суммы контракта. 2. Постановка импортного контракта на учёт в банке 3. Контроль сроков 4. Снятие с учета контракта (кредитного договора) <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4
1	2	3	4							
2.	Укажите последовательность порядка унифицированного номера контракта: 1. Состоит из пяти цифр и представляет собой порядковый номер документа на уровне организации Покупателя (Продавца). 2. Состоит из восьми цифр, составляющих код организации Покупателя (Продавца) в соответствии с Общероссийским классификатором "Предприятия и организации" (ОКПО); 3. Состоит из двух букв (ББ) или трех цифр (ЦЦЦ), соответствующих коду страны Покупателя (Продавца) по международному классификатору "Страны мира", используемому для целей таможенного оформления; <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				3,2,1		
1	2	3								
3.	Установите последовательность порядок описания предмета контракта: 1. Тара/упаковка, маркировка товара 2. Наименование и полная характеристика товара 3. Объем, вес, количество товара, единицы измерения <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				2,1,3		
1	2	3								

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	
1.	Дайте определение «Инвойс», поясните для чего он нужен.	ОТВЕТ: Это официальный документ, который продавцы используют для выставления покупателю счёта на оплату. Инвойс содержит информацию о деталях сделки, таких как наименование товара или услуги, их количество, цена, общая сумма к оплате и метод оплаты. Нужен для таможенного и валютного контроля.
2.	Безусловная франшиза – это часть убытка, не подлежащая возмещению страховщиком и вычитаемая при расчете	ОТВЕТ:

№	Текст задания	Ключ к ответам
	страхового возмещения, подлежащего выплате страхователю, из общей суммы возмещения. Сама же «Франшиза» определяется в денежном выражении или в процентах от страховой суммы и подлежит учету при расчете страхового возмещения. Решите задачу: при страховой сумме 100 р. установлена безусловная франшиза 15 р. Если размер убытка составляет 10 р., то какой будет убыток и почему?	Убыток не подлежит возмещению, так как сумма убытка меньше безусловной. Согласованность договоров купли-продажи, финансирования, перевозки и страхования как единственный способ минимизации внешнеторговых рисков франшизы
3.	При ведении ВЭД существуют риски, способные повлечь за собой как лишние затраты, так и другой вред, нанесенный компаниям или лицам, ведущим внешнеэкономическую деятельность. Какие меры надо предпринять для минимизирования рисков?	ОТВЕТ: до заключения договора определить надежность контрагентов; составить качественный договор, если необходимо, с привлечением юристов; проанализировать детально планирование предприятия; грамотно организовать процесс найма сотрудников.

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности											
1	Соотнесите возможности работы информационной базы программы "Управление торговлей 8" с организациями <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>возможности работы информационной базы программы "Управление торговлей 8"</th><th>организаций</th></tr><tr><td>А. В одной информационной базе программы "Управление торговлей 8" можно вести учет: Б. В одной информационной базе программы "Управление торговлей 8" можно вести учет сладких, торговых, продажных операций? В. В одной информационной базе программы "Управление торговлей 8" можно вести учет цен товаров сторонних организаций</td><td>1. Только для одной организации - юридического лица или индивидуального предпринимателя, предварительно выбрав организацию 2. Для нескольких организаций, но только юридических лиц 3. Только для одной организации, ее филиалов и представительств 4. Для нескольких организаций - юридических лиц или индивидуальных предпринимателей 5. Только поставщиков</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	возможности работы информационной базы программы "Управление торговлей 8"	организаций	А. В одной информационной базе программы "Управление торговлей 8" можно вести учет: Б. В одной информационной базе программы "Управление торговлей 8" можно вести учет сладких, торговых, продажных операций? В. В одной информационной базе программы "Управление торговлей 8" можно вести учет цен товаров сторонних организаций	1. Только для одной организации - юридического лица или индивидуального предпринимателя, предварительно выбрав организацию 2. Для нескольких организаций, но только юридических лиц 3. Только для одной организации, ее филиалов и представительств 4. Для нескольких организаций - юридических лиц или индивидуальных предпринимателей 5. Только поставщиков	А	Б	В				A-4 Б-1 В-5
возможности работы информационной базы программы "Управление торговлей 8"	организаций											
А. В одной информационной базе программы "Управление торговлей 8" можно вести учет: Б. В одной информационной базе программы "Управление торговлей 8" можно вести учет сладких, торговых, продажных операций? В. В одной информационной базе программы "Управление торговлей 8" можно вести учет цен товаров сторонних организаций	1. Только для одной организации - юридического лица или индивидуального предпринимателя, предварительно выбрав организацию 2. Для нескольких организаций, но только юридических лиц 3. Только для одной организации, ее филиалов и представительств 4. Для нескольких организаций - юридических лиц или индивидуальных предпринимателей 5. Только поставщиков											
А	Б	В										
2	Соотнесите возможные опции программы "Управление торговлей 8" и условия для функционирования опции	A-3 Б-6 В-5										

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>возможные опции программы "Управление торговлей 8"</th><th>условия для функционирования опции</th></tr><tr><td>А. Сколько валют можно ввести в справочник "Валюты"? Б. При выборе расчета в долларах США, требуется ли подтверждение этой операции В. Как создаются напоминания пользователю</td><td>1. Количество валют неограниченно 2. Не более 5 валют 3. Можно использовать только те валюты, которые predeterminedены при начальном заполнении информационной базы: российский рубль и доллар США 4. При расчетах требуется подтверждение руководителя 5. Такая возможность определяется функциональной опцией «Заметки» 6. При расчетах требуется подтверждение руководителя, если нет настройки разрешающей данную операцию автоматически</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	возможные опции программы "Управление торговлей 8"	условия для функционирования опции	А. Сколько валют можно ввести в справочник "Валюты"? Б. При выборе расчета в долларах США, требуется ли подтверждение этой операции В. Как создаются напоминания пользователю	1. Количество валют неограниченно 2. Не более 5 валют 3. Можно использовать только те валюты, которые predeterminedены при начальном заполнении информационной базы: российский рубль и доллар США 4. При расчетах требуется подтверждение руководителя 5. Такая возможность определяется функциональной опцией «Заметки» 6. При расчетах требуется подтверждение руководителя, если нет настройки разрешающей данную операцию автоматически	А	Б	В				
возможные опции программы "Управление торговлей 8"	условия для функционирования опции											
А. Сколько валют можно ввести в справочник "Валюты"? Б. При выборе расчета в долларах США, требуется ли подтверждение этой операции В. Как создаются напоминания пользователю	1. Количество валют неограниченно 2. Не более 5 валют 3. Можно использовать только те валюты, которые predeterminedены при начальном заполнении информационной базы: российский рубль и доллар США 4. При расчетах требуется подтверждение руководителя 5. Такая возможность определяется функциональной опцией «Заметки» 6. При расчетах требуется подтверждение руководителя, если нет настройки разрешающей данную операцию автоматически											
А	Б	В										
3	Соотнесите функциональные обязанности и доступ сотрудников организации в программе "Управление торговлей 8" с категорией лиц К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>Функциональные обязанности и доступ сотрудников организации в программе "Управление торговлей 8"</th><th>категория лиц</th></tr><tr><td>А. Какие ответственные лица могут быть указаны для организации? Б. Кто оформляет договора-поставки? В. Кто ведет учет зарплат?</td><td>1. Руководитель 2. Бухгалтер 3. Кассир 4. Менеджер по продажам 5. Начальник АХЧ</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Функциональные обязанности и доступ сотрудников организации в программе "Управление торговлей 8"	категория лиц	А. Какие ответственные лица могут быть указаны для организации? Б. Кто оформляет договора-поставки? В. Кто ведет учет зарплат?	1. Руководитель 2. Бухгалтер 3. Кассир 4. Менеджер по продажам 5. Начальник АХЧ	А	Б	В				A-1 Б-4 В-2
Функциональные обязанности и доступ сотрудников организации в программе "Управление торговлей 8"	категория лиц											
А. Какие ответственные лица могут быть указаны для организации? Б. Кто оформляет договора-поставки? В. Кто ведет учет зарплат?	1. Руководитель 2. Бухгалтер 3. Кассир 4. Менеджер по продажам 5. Начальник АХЧ											
А	Б	В										
ОПЦ.03. Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда												
1	Соотнесите характеристики торговой мебели с требованиями, предъявляемые к торговой мебели К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>характеристики торговой мебели</th><th>требования, предъявляемые к торговой мебели,</th></tr><tr><td>А. Предусматривают оптимальные размеры торговой мебели с учетом антропологических данных человека среднего роста: Б. Включают простоту и удобство конструкции, стандартизацию, унификацию и типизацию: В. Конструкция мебели должна позволять легко очищать и убирать</td><td>1. Эксплуатационные 2. Технические 3. Эргономические 4. Экономические 5. Санитарно-гигиенические</td></tr></table>	характеристики торговой мебели	требования, предъявляемые к торговой мебели,	А. Предусматривают оптимальные размеры торговой мебели с учетом антропологических данных человека среднего роста: Б. Включают простоту и удобство конструкции, стандартизацию, унификацию и типизацию: В. Конструкция мебели должна позволять легко очищать и убирать	1. Эксплуатационные 2. Технические 3. Эргономические 4. Экономические 5. Санитарно-гигиенические	A-3 Б-2 В-5						
характеристики торговой мебели	требования, предъявляемые к торговой мебели,											
А. Предусматривают оптимальные размеры торговой мебели с учетом антропологических данных человека среднего роста: Б. Включают простоту и удобство конструкции, стандартизацию, унификацию и типизацию: В. Конструкция мебели должна позволять легко очищать и убирать	1. Эксплуатационные 2. Технические 3. Эргономические 4. Экономические 5. Санитарно-гигиенические											

№	Текст задания		Ключ к ответам										
	саму мебель и помещения, в которых она установлена: Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
2	Соотнесите функциональное назначение оборудования с видом торгово-технологического оборудования К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>функциональное назначение оборудования</th><th>вид торгово-технологического оборудования</th></tr><tr><td>А. Вид торговой мебели используют при традиционном методе обслуживания покупателей Б. Оборудование, которое используют в подсобном помещении: деревянный или решетчатый настил: В. Оборудование для расчетных операций</td><td>1. Тара – оборудование 2. Тележка 3. Прилавки 4. Горки 5. Подтоварники 6. Кассы</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		функциональное назначение оборудования	вид торгово-технологического оборудования	А. Вид торговой мебели используют при традиционном методе обслуживания покупателей Б. Оборудование, которое используют в подсобном помещении: деревянный или решетчатый настил: В. Оборудование для расчетных операций	1. Тара – оборудование 2. Тележка 3. Прилавки 4. Горки 5. Подтоварники 6. Кассы	А	Б	В				А-3 Б-5 В-6
функциональное назначение оборудования	вид торгово-технологического оборудования												
А. Вид торговой мебели используют при традиционном методе обслуживания покупателей Б. Оборудование, которое используют в подсобном помещении: деревянный или решетчатый настил: В. Оборудование для расчетных операций	1. Тара – оборудование 2. Тележка 3. Прилавки 4. Горки 5. Подтоварники 6. Кассы												
А	Б	В											
3	Соотнесите свойство весов с требованиями К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>свойство весов</th><th>требование</th></tr><tr><td>А. свойство весов давать показания массы с отклонением от настоящего значения в пределах допустимой погрешности Б. Свойство весов возвращаться самостоятельно, после нескольких колебаний, в состояние равновесия В. Свойство весов выходить из состояния равновесия при незначительном изменении массы груз</td><td>1. Точность взвешивания 2. Устойчивость 3. Чувствительность 4. Постоянство показаний 5. Экономичность</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		свойство весов	требование	А. свойство весов давать показания массы с отклонением от настоящего значения в пределах допустимой погрешности Б. Свойство весов возвращаться самостоятельно, после нескольких колебаний, в состояние равновесия В. Свойство весов выходить из состояния равновесия при незначительном изменении массы груз	1. Точность взвешивания 2. Устойчивость 3. Чувствительность 4. Постоянство показаний 5. Экономичность	А	Б	В				А-1 Б-2 В-3
свойство весов	требование												
А. свойство весов давать показания массы с отклонением от настоящего значения в пределах допустимой погрешности Б. Свойство весов возвращаться самостоятельно, после нескольких колебаний, в состояние равновесия В. Свойство весов выходить из состояния равновесия при незначительном изменении массы груз	1. Точность взвешивания 2. Устойчивость 3. Чувствительность 4. Постоянство показаний 5. Экономичность												
А	Б	В											

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	
1.	Какой тип номенклатуры можно указывать для вида номенклатуры?: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Товар, услуга 2. Товар, услуга, работа 3. Товар, услуга, работа, тара 4. Товар, услуга, работа, тара, набор Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: В программе используются следующие виды номенклатуры: товар, тара, работа, набор, так как это функциональные возможности программы
2.	Цены можно устанавливать для следующих типов номенклатуры: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Товар 2. Услуга 3. Набор 4. Набор-пакет Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,3 Обоснование: Для регистрации цен необходимо установить цены номенклатуры, эти категории являются номенклатурами
3.	Выберите верное утверждение при работе в программе 1С: Управление торговлей: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Процент предоплаты указывается в соглашении с клиентом и изменить его в заказах оформленных в рамках этого соглашения нельзя 2. Процент предоплаты указывается в соглашении с клиентом и изменить его в документах продаж, в рамках этого соглашения нельзя 3. В соглашении с клиентом нельзя определить процент предоплаты, он задается только в заказе клиента 4. Процент предоплаты указывается в соглашении с клиентом, но пользователь может его изменить в заказе клиента или документах продажи, имея соответствующие права Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: При работе в программе 1С: Управление торговлей, процент предоплаты можно указывать в соглашении, перейдя по ссылке «Оплата», для совершения корректировки данных у пользователя обязательно должны быть права на выполнение данной операции, таково устройство программного обеспечения
	ОПЦ.03. Эксплуатация торгового-технологического оборудования и охрана труда	
4.	Требование, предъявляемое к торговой мебели, заключается в следующем: конструкция мебели должна позволять легко очищать и убирать саму мебель и помещения, в которых она установлена: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Санитарно-гигиенические 2. Экономические 3. Эстетические 4. Эксплуатационные Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Очистка и уборка мебели является признаком санитарно-гигиенических требований, так как выполняет показатель по поддержанию чистоты мебели

№	Текст задания	Ключ к ответам
5.	Приведение к единообразию форм, конструкций и размеров деталей, из которых собирают торговую мебель, называется: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Унификацией 2. Стандартизацией 3. Типизацией 4. Сертификацией Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Единообразие – качество всегда вести себя или действовать одинаково, Унификация — приведение к единообразной системе или форме.
6.	Акустимагнитная технология противокражных систем это: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Диапазон, в котором работают эти системы, меньше других подвержен шумам и другим помехам 2. Диапазон в котором работают эти системы сильно чувствителен к шумам и помехам. 3. Предназначены для защиты товаров с большим товарооборотом, так как на больших торговых площадках расходные материалы к системам защиты от краж являются основной статьей расходов даже при оптимальном проценте маркируемого товара. 4. В этой группе автоматов могут выступать как обычные снековые автоматы с барабанной подачей товара, как и специально разработанные торговые автоматы Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Передатчик-антенна системы излучает последовательность импульсов с частотой 58 кГц. Защитный жесткий датчик, этикетка или наклейка содержат металлическую полосу, обладающую такой же резонирующей частотой. При воздействии электромагнитных импульсов на защитный датчик полоска вибрирует, отражая магнитные колебания на антенну-приемник и вызывая срабатывание сигнализации.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам								
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности									
1.	Компания занимается оптовой торговлей, используют два вида цен: базовый, средний опт. Установите последовательность формирования видов цен с 1С:Управление торговлей. 1. Округляем до рубля 2. Формируем базовую цену 3. Средняя цена формируется на основании базы+10% 4. Округляем до 99 рублей <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4
1	2	3	4							

№	Текст задания	Ключ к ответам										
2.	Установите последовательность создания нового контрагента в 1С:Управление торговлей: 1. Записать 2. Уточняем номер телефона и знакомимся с разделом Сравнение контрагентов 3. Убедимся в том, что новый контрагент записан в справочник Контрагенты: 4. Открываем карточку контрагента и заполняем 5. НСИ и администрирование – НСИ – Контрагенты – Создать. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						5,2,3,4,1
1	2	3	4	5								
3.	Установите последовательность операции возврат товаров поставщику в 1С:Управление торговлей: 1. На основании возврата оформляем Поступление безналичных ДС. Заполняем вкладку 2. Закупки – Документы закупки – Выбрать нужный документ Поступление товаров и услуг. На основании этого документа выбираем Возврат товаров поставщику. 3. На вкладке Товары редактируем количество возвращаемых товаров 4. Основное НСИ и администрирование – настройка НСИ – закупки – ставим флаг Корректировка поступлений <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3						4,2,3,1		
1	2	3										
ОПЦ.03. Эксплуатация торгово-технологического оборудования и охрана труда												
1.	Установите последовательность действий при поражении током: 1. Сообщить руководителю о несчастном случае 2. Выполнить мероприятия по спасению пострадавшего: восстановить проходимость дыхательных путей, провести искусственное дыхание, массаж сердца, остановить кровотечение, наложить повязку. 3. Освободить от действия электрического тока, вынести из зараженной среды, погасить горящую одежду и т.д. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				3,2,1				
1	2	3										
2.	Установите последовательность действий при пожаре: 1. Принять меры по эвакуации людей и тушению пожара 2. Четко и внятно назвать адрес объекта, место возникновения пожара и сообщить свою фамилию. 3. Немедленно сообщить о пожаре в пожарную охрану по телефонному номеру «01» или «112». <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				3,2,1				
1	2	3										

№	Текст задания	Ключ к ответам								
3.	Установите последовательность проведения инструктажей: 1. Вводный 2. Внеплановый 3. Повторный 4. Первичный <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					1,4,3,2
1	2	3	4							

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	
1.	Что такое Сервис 1С: Линк для 1С:Управление торговлей, для чего он нужен?	ОТВЕТ: Это технология, которая дает возможность работать с программой через интернет в любое время. Позволяет оперативно получать данные, нет привязки к рабочему месту
2.	Если изначально был установлен вариант расчет «по заказам», можно ли посмотреть оплату по конкретной накладной в 1С:Управление торговлей?	ОТВЕТ: Да, если накладная оформлена без заказа
3.	Опишите путь создания документа «Инвентаризационная опись» в программе 1С: Управление торговлей. Дайте пояснения, что такое инвентаризация?	ОТВЕТ: Чтобы создать документ «Инвентаризационная опись» в программе 1С: Управление торговлей, перейдите в раздел «Склад и доставка» и выберите пункт «Складские акты». Инвентаризация – то проверка состояния всех ценностей фирмы, отражения правильности изменений и условий хранения
	ОПЦ.03. Эксплуатация торгового технологического оборудования и охрана труда	
4.	Расшифруйте индекс весов ВНЦ-2	ОТВЕТ: Весы настольные циферблатные с НПВ=2 кг
5.	Определить эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина самообслуживания, площадь торгового зала которого составляет 130 м ² . В торговом зале установлено 100 горок основанием 90 см*50см. Одна из горок имеет 4 яруса. Площадь нижнего яруса составляет 90 см*50см, остальные – 90 см*40 см.	ОТВЕТ: $90*50*100 = 450000 \text{ см}^2 = 45 \text{ м}^2$ $45 \text{ м}^2 / 130 \text{ м}^2 = 0,32 \Rightarrow$ рекомендуемое значение установочной площади составляет 30% от площади торгового зала (т.е. 0,30-0,32), а значит установочная площадь используется эффективно. $(90*50+40*3)*100 = 1530000 \text{ см}^2 = 153 \text{ м}^2$ $153 \text{ м}^2 / 130 \text{ м}^2 = 1,2 \Rightarrow$ рекомендуемое значение демонстрационной площади составляет 60% от площади торгового зала (т.е. 0,65-0,75), а значит демонстрационная площадь используется не эффективно.
6.	С какой целью устанавливают бонеты в супермаркетах?	ОТВЕТ: Бонеты-холодильный ларь, островная витрина, морозильная ванна. Такое устройство позволит вам: повысить

№	Текст задания	Ключ к ответам
		визуализацию товара благодаря наличию боковых стеклянных вставок; благодаря мобильности собрать целую линию различной длины; современный дизайн и яркая цветовая гамма позволят привлечь максимальное количество ваших покупателей к такому оборудованию; применение статического либо динамического охлаждения; возможность подключения к внешней системе холодоснабжения; система автоматического оттаивания.

ПК 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий;

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам				
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности					
1	Соотнесите проблемную торговую ситуацию и её решение <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>проблемная торговая ситуация</th><th>решение торговой ситуации</th></tr><tr><td> А. К каким последствиям приведет преждевременное прекращение процесса выгрузки информационной базы в архивный файл? Б. Что произойдет с базой данных, находящейся в каталоге, выбранном для восстановления информации, после выполнения операции восстановления данных из архивного файла? В. Каковы действия оператора, если при возврате оплаты СБП в системе не зарегистрирован чек продажи </td><td> 1. Процесс выгрузки нельзя прерывать преждевременно, поскольку это приведет к частичному или полному разрушению архивируемой базы данных 2. Прерывание процесса выгрузки не приведет к разрушению архивируемой базы данных, однако созданный архив нельзя будет использовать для восстановления данных 3. Информация текущей базы данных будет полностью заменена информацией из архивной копии и не может быть восстановлена 4. Информация из архивной копии может быть восстановлена только в пустой директории, поэтому текущую базу данных предварительно потребуется удалить или создать новый каталог 5. Покупатель обязательно должен предъявить бумажный кассовый чек с QR-кодом оплаты. Кассир считывает данный код в поле Идентификатор оплаты. 6. Покупатель не должен предъявить бумажный кассовый чек с QR-кодом оплаты. Кассир считывает данный код в поле Идентификатор оплаты. </td></tr></table>	проблемная торговая ситуация	решение торговой ситуации	А. К каким последствиям приведет преждевременное прекращение процесса выгрузки информационной базы в архивный файл? Б. Что произойдет с базой данных, находящейся в каталоге, выбранном для восстановления информации, после выполнения операции восстановления данных из архивного файла? В. Каковы действия оператора, если при возврате оплаты СБП в системе не зарегистрирован чек продажи	1. Процесс выгрузки нельзя прерывать преждевременно, поскольку это приведет к частичному или полному разрушению архивируемой базы данных 2. Прерывание процесса выгрузки не приведет к разрушению архивируемой базы данных, однако созданный архив нельзя будет использовать для восстановления данных 3. Информация текущей базы данных будет полностью заменена информацией из архивной копии и не может быть восстановлена 4. Информация из архивной копии может быть восстановлена только в пустой директории, поэтому текущую базу данных предварительно потребуется удалить или создать новый каталог 5. Покупатель обязательно должен предъявить бумажный кассовый чек с QR-кодом оплаты. Кассир считывает данный код в поле Идентификатор оплаты. 6. Покупатель не должен предъявить бумажный кассовый чек с QR-кодом оплаты. Кассир считывает данный код в поле Идентификатор оплаты.	А-1 Б-3 В-5
проблемная торговая ситуация	решение торговой ситуации					
А. К каким последствиям приведет преждевременное прекращение процесса выгрузки информационной базы в архивный файл? Б. Что произойдет с базой данных, находящейся в каталоге, выбранном для восстановления информации, после выполнения операции восстановления данных из архивного файла? В. Каковы действия оператора, если при возврате оплаты СБП в системе не зарегистрирован чек продажи	1. Процесс выгрузки нельзя прерывать преждевременно, поскольку это приведет к частичному или полному разрушению архивируемой базы данных 2. Прерывание процесса выгрузки не приведет к разрушению архивируемой базы данных, однако созданный архив нельзя будет использовать для восстановления данных 3. Информация текущей базы данных будет полностью заменена информацией из архивной копии и не может быть восстановлена 4. Информация из архивной копии может быть восстановлена только в пустой директории, поэтому текущую базу данных предварительно потребуется удалить или создать новый каталог 5. Покупатель обязательно должен предъявить бумажный кассовый чек с QR-кодом оплаты. Кассир считывает данный код в поле Идентификатор оплаты. 6. Покупатель не должен предъявить бумажный кассовый чек с QR-кодом оплаты. Кассир считывает данный код в поле Идентификатор оплаты.					
<i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i>						

№	Текст задания				Ключ к ответам										
	A	B	B												
2	Соотнесите аббревиатуру кода и структуру информации в коде <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>аббревиатура кода</th><th>структура информации в коде</th></tr><tr><td>A. EAN-8 B. EAN-13 B. UPC</td><td>1. 12-значный штрих-код, кот. уникально идентифицирует продукт. Данный штрих-код состоит из трех частей: код компании, код продукта, контрольная цифра. 2. Штриховой код явл. непрерывным, имеет фиксированную длину и высокую плотность записи позволяет отобразить 13 цифр от 0 до, последний знак является контрольной суммой, подтверждающей правильность считывания кода. 3. Код страны(2-3 цифры), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 4. Код страны(2-3 цифры), информацию о товаре (3-5 цифр) 5. 7-значный штрих-код, кот. уникально идентифицирует продукт. Данный штрих-код состоит из трех частей: код компании, код продукта, контрольная цифра</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>A</td><td>B</td><td>B</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				аббревиатура кода	структура информации в коде	A. EAN-8 B. EAN-13 B. UPC	1. 12-значный штрих-код, кот. уникально идентифицирует продукт. Данный штрих-код состоит из трех частей: код компании, код продукта, контрольная цифра. 2. Штриховой код явл. непрерывным, имеет фиксированную длину и высокую плотность записи позволяет отобразить 13 цифр от 0 до, последний знак является контрольной суммой, подтверждающей правильность считывания кода. 3. Код страны(2-3 цифры), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 4. Код страны(2-3 цифры), информацию о товаре (3-5 цифр) 5. 7-значный штрих-код, кот. уникально идентифицирует продукт. Данный штрих-код состоит из трех частей: код компании, код продукта, контрольная цифра	A	B	B				A-3 B-2 B-1
аббревиатура кода	структура информации в коде														
A. EAN-8 B. EAN-13 B. UPC	1. 12-значный штрих-код, кот. уникально идентифицирует продукт. Данный штрих-код состоит из трех частей: код компании, код продукта, контрольная цифра. 2. Штриховой код явл. непрерывным, имеет фиксированную длину и высокую плотность записи позволяет отобразить 13 цифр от 0 до, последний знак является контрольной суммой, подтверждающей правильность считывания кода. 3. Код страны(2-3 цифры), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 4. Код страны(2-3 цифры), информацию о товаре (3-5 цифр) 5. 7-значный штрих-код, кот. уникально идентифицирует продукт. Данный штрих-код состоит из трех частей: код компании, код продукта, контрольная цифра														
A	B	B													

№	Текст задания	Ключ к ответам														
3	Соотнесите штрих-код в символике с аббревиатурой кода <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>штрих-код в символике</th><th>аббревиатура кода</th></tr><tr><td> А. </td><td> 1. Cod 39 2. Cod 128 3. EAN-13 4. UPC 5. EAN-8 </td></tr><tr><td> Б. </td><td></td></tr><tr><td> В. </td><td></td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	штрих-код в символике	аббревиатура кода	А. 	1. Cod 39 2. Cod 128 3. EAN-13 4. UPC 5. EAN-8	Б. 		В. 		А	Б	В				А-4 Б-2 В-1
штрих-код в символике	аббревиатура кода															
А. 	1. Cod 39 2. Cod 128 3. EAN-13 4. UPC 5. EAN-8															
Б. 																
В. 																
А	Б	В														

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	

№	Текст задания	Ключ к ответам
1.	Определите тип штрихкода изображенного на рисунке:  Выберите один вариант ответа 1. Линейный 2. Двумерный 3. Штриховой код на печатную продукцию 4. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: Двухмерный штриховой код представляет собой квадрат, содержащий матрицу квадратных элементов, в центре которой располагается «мишень»
2.	В какой отрасли применяется данный штрихкод?:  Выберите один вариант ответа 1. в швейном производстве 2. в книжном издательстве 3. в пищевой промышленности 4. в металлургической промышленности Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: В легкой промышленности используются 20-значные штрихкоды
3.	Штриховой код позволяет: Выберите один вариант ответа 1. определить качество товаров 2. идентифицировать товар 3. фальсифицировать товар 4. сертифицировать товар Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: Идентификация продукции – это процесс определения характеристик товара (т. е. его тождественности по существенным признакам), позволяющий его отличить от других аналогичных изделий. Соответственно штрих – код является индивидуальным признаком, по которому можно определить товар.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам												
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности													
1.	Методика анализа проводится на основе ШК типа EAN – 13 (самый распространенный вид штрих кода). Укажите последовательность вычисления контрольной цифры. 1. Сложить цифры, стоящие на нечетных местах без контрольной цифры: 2.Полученную в пункте 1 сумму умножить на 3 (так как EAN – 13): 3. Сложить цифры стоящие на четных местах 4.Сложить суммы полученные в пункте 2 и пункте 3: 5.Отбросить десятки, получим цифру 6. Из 10 (так как EAN – 13) вычесть полученную в пункте 5 сумму <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6							3,2,1,4,5,6
1	2	3	4	5	6									
2.	Укажите последовательность основных узлов считывателя штрихкода: 1. Оптическая система 2. Излучатель светового потока 3. Фотодетектор 4. Усилитель 5. Детектор <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						1,2,3,4,5		
1	2	3	4	5										
3.	Установите последовательность структуры символа Aztec Code начиная с «мишени»: 1. Центральный указатель «мишень», 2. Элементы ориентации по углам указателя 3. От одного до 32 слоев данных толщиной в 2 модуля, спиралью расходящихся от центра. 4. Строка короткого режима, обернутая вокруг мишени, 5. Решетка привязки, пронизывающая область данных <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						1,2,5,4,3		
1	2	3	4	5										

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	
1.	Является ли штриховой код EAN-13 свидетельством страны происхождения товара?	ОТВЕТ: Штриховой код не является свидетельством страны происхождения товара . Первые цифры штрихового кода определяют только Национальную организацию, в

№	Текст задания	Ключ к ответам
		которой зарегистрировано предприятие-изготовитель.
2.	Определите подлинность товара по штрих-коду. 	ОТВЕТ: $7+2+1+4=14$ $14*3=42$ $0+6+6=12$ $42+12=54$ $10-4=6$ 6-контрольное число, товар подлинный
3.	Опишите преимущества штрихового кодирования	ОТВЕТ: Автоматизация ввода сведений о товаре в базу данных. Автоматизация учета и контроля товарных запасов. Ускорение процессов товародвижения: отгрузки, транспортировки, складирования. Применение штрихкода позволяет повысить производительность труда по товародвижению на 30-80%. Повышение скорости, а также качества обслуживания покупателей. Облегчение и ускорение инвентаризации. Получение самой точной, достоверной информации о движении товаров. Информационное сопровождение маркетинговых исследований.

ПК 2.5. Осуществлять управление ассортиментом товаров, в том числе с использованием искусственного интеллекта и сквозных цифровых технологий

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания		Ключ к ответам		
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности				
1	Соотнесите функции в программе 1С:Управление торговлей с её возможностями <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><td>функции в программе 1С:Управление торговлей</td><td>возможности программы</td></tr></table>		функции в программе 1С:Управление торговлей	возможности программы	A-1 Б-3 В-6
функции в программе 1С:Управление торговлей	возможности программы				

№	Текст задания		Ключ к ответам										
	А. Можно ли в списке документов "Заказы клиентов" отобрать все документы, оформленные с конкретным клиентом? Б. Можно ли вводить новые документы путем копирования информации из ранее введенных документов того же вида? В. Возможно ли использовать продажи товаров между собственными организациями?	1. Можно, но только в том случае, если эти документы оформлены по одному соглашению 2. Можно, но только в том случае, если этим документам присвоено одно и то же свойство документа 3. Можно, для этого существует механизм "Создать на основании" 4. Можно, для этого предусмотрен механизм "Скопировать" 5. Отсутствует такая функция 6. Можно, для этого надо установить функциональную опцию											
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				А	Б	В							
А	Б	В											
2	Соотнесите приложения в 1С и функционал приложений К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>приложения в 1С</th><th>функционал приложений</th></tr><tr><td> А. CRM (Customer Relationship Management) Б. ERP (Enterprise Resources Planning) В. 1С-Ритейл Чекер </td><td> 1. Управление отношениями с заказчиками 2. Управление, ориентированное на взаимодействие с клиентами: включает получение заказов, разработку планов, проектов и заданий, техподдержку. 3. Управление корпоративными ресурсами 4. Управление внутренними ресурсами и внешними связями предприятия. 5. Управление товарным ассортиментом </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		приложения в 1С	функционал приложений	А. CRM (Customer Relationship Management) Б. ERP (Enterprise Resources Planning) В. 1С-Ритейл Чекер	1. Управление отношениями с заказчиками 2. Управление, ориентированное на взаимодействие с клиентами: включает получение заказов, разработку планов, проектов и заданий, техподдержку. 3. Управление корпоративными ресурсами 4. Управление внутренними ресурсами и внешними связями предприятия. 5. Управление товарным ассортиментом	А	Б	В				A-1 Б-4 В-5
приложения в 1С	функционал приложений												
А. CRM (Customer Relationship Management) Б. ERP (Enterprise Resources Planning) В. 1С-Ритейл Чекер	1. Управление отношениями с заказчиками 2. Управление, ориентированное на взаимодействие с клиентами: включает получение заказов, разработку планов, проектов и заданий, техподдержку. 3. Управление корпоративными ресурсами 4. Управление внутренними ресурсами и внешними связями предприятия. 5. Управление товарным ассортиментом												
А	Б	В											
3	Соотнесите рабочую функцию категорийного менеджера и пояснение функции К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>рабочая функция категорийного менеджера</th><th>пояснение функции</th></tr><tr><td> А. Автоматизировать процесс Б. Оптимизировать ассортимент В. Мониторинг конкурентов </td><td> 1. Совокупность методов и средств, предназначенная для реализации системы или систем, позволяющих осуществлять управление самим технологическим процессом без непосредственного участия человека 2. Подразумевает принятие компромиссного решения, в котором наиболее полно учтены плановые финансовые показатели, 3. Процесс систематического сбора, анализа и интерпретации информации о конкурентах и рынке 4. Конкурсный отбор наилучших организаций 5. Решение наиболее подходящее к данной ситуации </td></tr></table>		рабочая функция категорийного менеджера	пояснение функции	А. Автоматизировать процесс Б. Оптимизировать ассортимент В. Мониторинг конкурентов	1. Совокупность методов и средств, предназначенная для реализации системы или систем, позволяющих осуществлять управление самим технологическим процессом без непосредственного участия человека 2. Подразумевает принятие компромиссного решения, в котором наиболее полно учтены плановые финансовые показатели, 3. Процесс систематического сбора, анализа и интерпретации информации о конкурентах и рынке 4. Конкурсный отбор наилучших организаций 5. Решение наиболее подходящее к данной ситуации	A-1 Б-2 В-3						
рабочая функция категорийного менеджера	пояснение функции												
А. Автоматизировать процесс Б. Оптимизировать ассортимент В. Мониторинг конкурентов	1. Совокупность методов и средств, предназначенная для реализации системы или систем, позволяющих осуществлять управление самим технологическим процессом без непосредственного участия человека 2. Подразумевает принятие компромиссного решения, в котором наиболее полно учтены плановые финансовые показатели, 3. Процесс систематического сбора, анализа и интерпретации информации о конкурентах и рынке 4. Конкурсный отбор наилучших организаций 5. Решение наиболее подходящее к данной ситуации												

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table border="1"> <tr> <td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	А	Б	В				
А	Б	В						

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	
1.	Укажите как задается структура складских ячеек в 1С: Управление торговлей: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. С помощью команды «Создать структуру склада» на панели навигации карточки склада 2. С помощью рабочего места «Генерация топологии склада» 3. Никаких специальных механизмов не предусмотрено 4. С помощью дополнительных приложений Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: Команда «создать структуру склада» на панели навигации карточки склада отсутствует, поэтому только с помощью рабочего места «Генерация топологии склада»
2.	Укажите как выполняется Учет выручки в 1С: Управление торговлей: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Вручную 2. Автоматически 3. Возможны оба варианта 4. Не выполняется Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: Для ввода выручки вручную нет доступа в 1С
3.	По каким параметрам можно провести ABC/XYZ -анализ: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. По выручке 2. По количеству товара 3. По ценам 4. По количеству чеков Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2 Обоснование: ABC/XYZ-классификация является методом управления запасами и инвентаризацией товаров. Выполнять эти функции удобнее всего по выручке и количеству товара, это дает объективные данные

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам								
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности									
1.	Укажите последовательность алгоритма создания категории «Молочные товары» 1. НСИ – Классификаторы номенклатуры 2. НСИ и администрирование 3. Виды номенклатуры 4. Создать - Молочные товары <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4
1	2	3	4							
2.	Укажите последовательность алгоритма «Заполнение карточки товаров» : 1. . Открываем папку Товар – Открываем Молочные товары – Создать 2. Главное - НСИ – Номенклатура 3. Загружается карточка товара 4. Сведения о производителе – Показать все – Создать <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4
1	2	3	4							
3.	Установите последовательность алгоритма входа в СПРАВОЧНИК ЦЕН: 1. Настройка НСИ 2. НСИ 3. CRM и маркетинг 4. Маркетинг – Несколько видов цен. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4
1	2	3	4							

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.02 Прикладные компьютерные программы в профессиональной деятельности	
1.	Как охарактеризовать Категории AX, AY, BX, в совмещенном ABC-XYZ-анализе	ОТВЕТ: Это категории, которые необходимо удерживать и развивать — переводить в категорию уровня выше. На продукты этой категории есть постоянный спрос, поэтому их необходимо иметь в наличии и улучшать
2.	Рассчитайте долю нарастающим итогом для следующих данных	ОТВЕТ: Доля нарастающим итогом для Товаров 1-26,26 2-26,26+24,24=50,44 3-50,44+11,11=61,55 4-61,55+13,13=74,68

№	Текст задания			Ключ к ответам
	товар	Доля в общем объеме продаж в %		
	1	26,26		
	2	24,24		
	3	11,11		
	4	13,13		
3.	Напишите формулу для расчета коэффициента вариации в эксель			ОТВЕТ: СТАНДОТКЛОН.В(число;число)/СРЗНАЧ (число;число)

ПК 4.1. Соблюдать правила эксплуатации контрольно-кассовой техники (ККТ) и выполнять расчетные операции с покупателями.

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)
Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала											
1	Соотнесите виды документов расчетно–кассовых операций и пояснения определений <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>виды документов расчетно – кассовых операций</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Приходно-кассовый ордер Б. Расходно-кассовый ордер В. Платежное поручение</td><td>1. Данный документ фиксирует первичный учет прибытия наличности в кассу. 2. Это документ первичной учетной документации кассовых операций, по которому производится выдача наличных денежных средств из кассы организации 3. Учётный регистр, в котором отражаются в хронологическом порядке все совершенные организацией кассовые операции, подтвержденные первичными документами. 4. Первичный бухгалтерский документ, применяемый для расчета заработной платы. 5. Это расчётный документ, в соответствии с которым банк должен перевести со счёта клиента на счёт контрагента определённую сумму</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	виды документов расчетно – кассовых операций	пояснение определения	А. Приходно-кассовый ордер Б. Расходно-кассовый ордер В. Платежное поручение	1. Данный документ фиксирует первичный учет прибытия наличности в кассу. 2. Это документ первичной учетной документации кассовых операций, по которому производится выдача наличных денежных средств из кассы организации 3. Учётный регистр, в котором отражаются в хронологическом порядке все совершенные организацией кассовые операции, подтвержденные первичными документами. 4. Первичный бухгалтерский документ, применяемый для расчета заработной платы. 5. Это расчётный документ, в соответствии с которым банк должен перевести со счёта клиента на счёт контрагента определённую сумму	А	Б	В				A-1 Б-2 В-5
виды документов расчетно – кассовых операций	пояснение определения											
А. Приходно-кассовый ордер Б. Расходно-кассовый ордер В. Платежное поручение	1. Данный документ фиксирует первичный учет прибытия наличности в кассу. 2. Это документ первичной учетной документации кассовых операций, по которому производится выдача наличных денежных средств из кассы организации 3. Учётный регистр, в котором отражаются в хронологическом порядке все совершенные организацией кассовые операции, подтвержденные первичными документами. 4. Первичный бухгалтерский документ, применяемый для расчета заработной платы. 5. Это расчётный документ, в соответствии с которым банк должен перевести со счёта клиента на счёт контрагента определённую сумму											
А	Б	В										
2	Соотнесите функция денег и пояснения определений	A-1										

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>функция денег</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Средство обращения Б. Средство накопления В. Расчётная единица</td><td>1. Понимается особый вид товара, который покупатель передаёт продавцу, приобретая товар или услугу. 2. Позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее 3. Позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее 4. Проявляется во взаимоотношениях между странами или юридическими и физическими лицами, находящимися в разных странах 5. Условные денежные единицы, принятые для расчетов между Заказчиком и Исполнителем</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	функция денег	пояснение определения	А. Средство обращения Б. Средство накопления В. Расчётная единица	1. Понимается особый вид товара, который покупатель передаёт продавцу, приобретая товар или услугу. 2. Позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее 3. Позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее 4. Проявляется во взаимоотношениях между странами или юридическими и физическими лицами, находящимися в разных странах 5. Условные денежные единицы, принятые для расчетов между Заказчиком и Исполнителем	А	Б	В				Б-2 В-5
функция денег	пояснение определения											
А. Средство обращения Б. Средство накопления В. Расчётная единица	1. Понимается особый вид товара, который покупатель передаёт продавцу, приобретая товар или услугу. 2. Позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее 3. Позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее 4. Проявляется во взаимоотношениях между странами или юридическими и физическими лицами, находящимися в разных странах 5. Условные денежные единицы, принятые для расчетов между Заказчиком и Исполнителем											
А	Б	В										
3	Соотнесите назначение денежно-кредитного регулирования и пояснение определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>назначение денежно-кредитного регулирования</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Главная задача государства при регулировании денежного обращен Б. Правовое регулирование денежного обращения страны понимают В. Закон денежного обращения</td><td>1. Обеспечение стабильности денежной единицы путем 2. Проведение стратегической политики 3. Контроль за юридическими лицами 4. Совокупность правовых норм, инструментов и методов, их представляющих, обеспечивающих эффективное, безопасное функционирование денежного обращения государства, адекватное потребностям хозяйствующих субъектов национальной экономики 5. Необходимость систематического использования части национального дохода для расширения и качественного совершенствования процесса производства, увеличения национального богатства</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	назначение денежно-кредитного регулирования	пояснение определения	А. Главная задача государства при регулировании денежного обращен Б. Правовое регулирование денежного обращения страны понимают В. Закон денежного обращения	1. Обеспечение стабильности денежной единицы путем 2. Проведение стратегической политики 3. Контроль за юридическими лицами 4. Совокупность правовых норм, инструментов и методов, их представляющих, обеспечивающих эффективное, безопасное функционирование денежного обращения государства, адекватное потребностям хозяйствующих субъектов национальной экономики 5. Необходимость систематического использования части национального дохода для расширения и качественного совершенствования процесса производства, увеличения национального богатства	А	Б	В				А-1 Б-4 В-5
назначение денежно-кредитного регулирования	пояснение определения											
А. Главная задача государства при регулировании денежного обращен Б. Правовое регулирование денежного обращения страны понимают В. Закон денежного обращения	1. Обеспечение стабильности денежной единицы путем 2. Проведение стратегической политики 3. Контроль за юридическими лицами 4. Совокупность правовых норм, инструментов и методов, их представляющих, обеспечивающих эффективное, безопасное функционирование денежного обращения государства, адекватное потребностям хозяйствующих субъектов национальной экономики 5. Необходимость систематического использования части национального дохода для расширения и качественного совершенствования процесса производства, увеличения национального богатства											
А	Б	В										

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	
1.	Документы, формы которых установлены Указанием Банка России от 11.03.2014 N 3210-У (ред. от 09.01.2024) "О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства" (Зарегистрировано в Минюсте России 23.05.2014 N 32404) могут оформляться на бумажном носителе или в электронном виде. При оформлении в бумажном виде допускается...: <i>Выберите несколько вариант ответа</i> 1. Допускаются ошибки 2. Ошибки не допускаются 3. Выписать заново 4. Необходимо зачеркнуть и написать сверху Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2,3 Обоснование: В документах строгой отчетности ошибки не допустимы
2.	Лимит суммы (предельно допустимого остатка наличности) устанавливается на основании: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Распоряжения налоговой инспекции 2. Приказом директора организации 3. Решением собрания учредителей 4. Не устанавливается Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: Указанием Банка России от 11.03.2014 N 3210-У (ред. от 09.01.2024) "О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями определен порядок формирования документов в торговой организации
3.	Расходный кассовый ордер это: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Это документ первичной учетной документации кассовых операций, по которому производится выдача наличных денежных средств из кассы организации. 2. Первичный документ, на основании которого осуществляется приём наличных денежных средств в кассу предприятия 3. Письменное обязательство уплатить. определённую сумму денег в определённый срок. 4. Документ, с помощью которого вы даёте банку задание перевести деньги с вашего счёта Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Применяется для оформления выдачи наличных денег из кассы организации, в определении заложено само понятие расход денежных средств

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	

№	Текст задания	Ключ к ответам										
1.	Укажите последовательность расчетов платежным поручением: 1. Банк, обслуживающий продавца, используя второй экземпляр платежного поручения, зачисляет денежные средства на счет продавца (получателя денежных средств); 2. Банк, обслуживающий покупателя, на основании первого экземпляра платежного поручения списывает денежные средства со счета покупателя; 3. Банк, обслуживающий покупателя, направляет в банк, обслуживающий продавца, два экземпляра платежного поручения и денежные средства; 4. Банк, обслуживающий продавца, используя второй экземпляр платежного поручения, зачисляет денежные средства на счет продавца (получателя денежных средств); 5. Покупатель (плататель денежных средств) предоставляет в банк платежное поручение в четырех (или пяти) экземплярах и получает назад четвертый экземпляр в качестве расписки банк <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						5,2,3,4,1
1	2	3	4	5								
2.	Укажите последовательность действия по безопасной работе с ККМ в начале рабочего дня: 1. Включить кассовый аппарат; 2. Проверить исправность ККМ; 3. Проверить наличие ленты печати чеков (при ее отсутствии установить новую) <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				2,1,3				
1	2	3										
3.	Укажите последовательность получения денежных средства от покупателя за приобретаемые товары в размере, равном сумме, сообщенной ему или указанной в ценнике: 1. Оформлять чек с использованием контрольно-кассовой машины; 2. Называть сумму переданных кассиру денег и класть полученные средства в поле зрения покупателя, отдельно от иных денег; 3. Называть сумму сдачи, необходимую к выдаче покупателю, размещать в кассе деньги, полученные от покупателя и выдавать ему сдачу вместе с чеком (бумажные купюры и монеты передаются одновременно). <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				2,1,3				
1	2	3										

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	
1.	Организация сдаёт выручку один раз в три дня, а за расчетный период организация берёт 22 рабочих дня в декабре. Наличная выручка за эти 22 дня составила 1 100 000 руб. Новые правила	ОТВЕТ: $L = R / P * Nn,$

№	Текст задания	Ключ к ответам
	разрешают взять за расчетный период дни пиковых поступлений наличной выручки. Таким периодом может быть и месяц, и неделя, и даже один день. Это позволяет на законных основаниях значительно увеличить лимит. Определите лимит по кассе.	1100000/22*3=150000 рублей
2.	Укажите за какие действия кассир несет ответственность	ОТВЕТ: Причинение материального ущерба организации, ее сотрудникам, контрагентам, покупателям. Ненадлежащее выполнение своих должностных обязанностей. Нарушение сроков исполнения рабочих операций или неисполнение положений инструкций, приказов, распоряжений. Предоставление покупателям, сотрудникам организации недостоверных сведений
3.	Опишите процесс постановки ККТ на учет в налоговой инспекции	ОТВЕТ: Заполните заявление на портале ГОСУСЛУГ: ответьте на вопросы о целях использования кассы, месте её установки, ОФД и другие. Подпишите заявление УКЭП. Получите регистрационный номер ККТ — в течение 1 рабочего дня он придёт в личный кабинет налогоплательщика.

ПК 4.2. Проверять платежеспособность государственных денежных знаков

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала											
1	Соотнесите номинал купюры и цвет купюры <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>номинал купюры</th><th>цвет купюры</th></tr><tr><td>А. 100 рублей Б. 50 рублей В. 5000 рублей</td><td>1. Коричневый 2. Синий 3. Зеленый 4. Красно-коричневый 5. Серо-зелёный</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	номинал купюры	цвет купюры	А. 100 рублей Б. 50 рублей В. 5000 рублей	1. Коричневый 2. Синий 3. Зеленый 4. Красно-коричневый 5. Серо-зелёный	А	Б	В				A-1 Б-5 В-4
номинал купюры	цвет купюры											
А. 100 рублей Б. 50 рублей В. 5000 рублей	1. Коричневый 2. Синий 3. Зеленый 4. Красно-коричневый 5. Серо-зелёный											
А	Б	В										
2	Соотнесите номинал купюры и историческую достопримечательность на купонном поле номинала	A-1 Б-2										

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>номинал купюры</th><th>историческая достопримечательность на купонном поле номинала</th></tr><tr><td>А. 10 рублей Б. 100 рублей В. 500 рублей</td><td>1. Часовня в Красноярске 2. Здание Большого театра в Москве 3. Памятник Петру I в Архангельске 4. Петропавловский собор в Санкт-Петербурге 5. Памятник Ярославу Мудрому в Ярославле</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	номинал купюры	историческая достопримечательность на купонном поле номинала	А. 10 рублей Б. 100 рублей В. 500 рублей	1. Часовня в Красноярске 2. Здание Большого театра в Москве 3. Памятник Петру I в Архангельске 4. Петропавловский собор в Санкт-Петербурге 5. Памятник Ярославу Мудрому в Ярославле	А	Б	В				В-3
номинал купюры	историческая достопримечательность на купонном поле номинала											
А. 10 рублей Б. 100 рублей В. 500 рублей	1. Часовня в Красноярске 2. Здание Большого театра в Москве 3. Памятник Петру I в Архангельске 4. Петропавловский собор в Санкт-Петербурге 5. Памятник Ярославу Мудрому в Ярославле											
А	Б	В										
3	Соотнесите полномочия с категорией лиц К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>Признаки подлинности купюры</th><th>форма признака</th></tr><tr><td>А. Все банкноты Банка России имеют волокна: Б. Цветная орнаментная полоса, видимая на просвет, имеет: В. Рельеф купюры</td><td>1. Цветные 2. Красные 3. Вертикаль 4. Горизонталь 5. Диагональ 6. Спираль 7. Выпуклые штрихи</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Признаки подлинности купюры	форма признака	А. Все банкноты Банка России имеют волокна: Б. Цветная орнаментная полоса, видимая на просвет, имеет: В. Рельеф купюры	1. Цветные 2. Красные 3. Вертикаль 4. Горизонталь 5. Диагональ 6. Спираль 7. Выпуклые штрихи	А	Б	В				А-1 Б-2 В-7
Признаки подлинности купюры	форма признака											
А. Все банкноты Банка России имеют волокна: Б. Цветная орнаментная полоса, видимая на просвет, имеет: В. Рельеф купюры	1. Цветные 2. Красные 3. Вертикаль 4. Горизонталь 5. Диагональ 6. Спираль 7. Выпуклые штрихи											
А	Б	В										

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	
1.	Укажите метки на купюре для людей с ослабленным зрением: Выберите несколько вариантов ответа - Кружки - Прямоугольники - Полосы - Конусы Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,3 Обоснование: Специальные выпуклые кружки и прямоугольники на купюре созданы для слабовидящих людей, кружок обозначает достоинство, а прямоугольник разряд чисел
2.	Какие банкноты Банка России, не вызывающие сомнения, являются платежными: Выберите несколько вариантов ответа - Защитными - Прибыльными - Сохранившие размеры - Подлинными	Ответ: 3,4 Обоснование: подлинные банкноты-это банкноты, на которых присутствуют все степени защиты, и они прошли проверку, сохранившие свои геометрические размеры, не имеющие следов умышленной порчи Положение Банка России от 29 января 2018

№	Текст задания	Ключ к ответам
	Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	г. N 630-П "О порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации
3.	Укажите скрытые идентификационные признаки банкноты: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Водный знак 2. Микроперфорация 3. Отсутствие переливающейся голограммы 4. Серия состоит из цифр, номер – из семи букв Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: Микроперфорация специальное средство защиты, которое не возможно определить на ощупь, все остальные ответы не соответствуют требованиям к подлинности денежных купюр

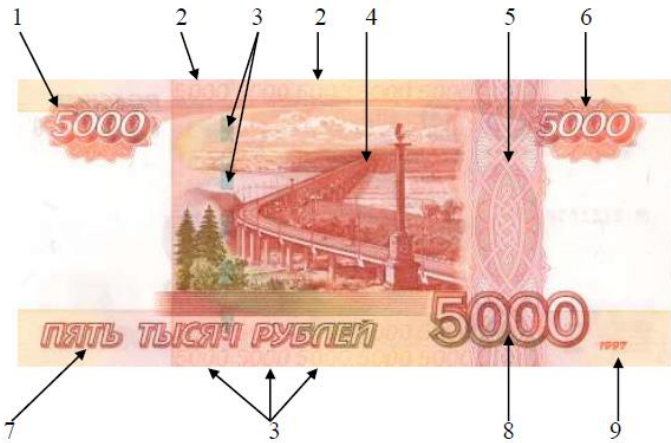
БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала							
1.	Укажите этапы усиления защиты купюры в 1000 р: 1. Герб Ярославля меняет цвет, но и имеет полосу, положение которой изменяется под разными углами зрения. 2. Герб Ярославля меняет цвет с малинового на золотистый при просмотре под разными углами. 3. Защитная нить выходит на лицевую сторону банкноты в окне фигурной формы. При наклоне видны либо радужные переливы, либо темные повторяющиеся числа «1000 <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,1,3
1	2	3						
2.	Укажите этапы усиления защиты купюры в 5000 р: 1. На гербе Хабаровска есть бегающая полоса, которая меняет свое положение в зависимости от угла 2. На гербе Хабаровска отсутствует бегающая полоса, которая меняет свое положение в зависимости от угла 3. Микроперфорация на изображении дерева <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,1,3
1	2	3						
3.	Расположите в порядке внедрения на рынок устройства для определения подлинности купюр: 1. Детекторы купюр 2. Счетчик-сортировщик банкнот 3. Портативные детекторы банкнот <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,1,3
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	
1.	Напишите текст, который является элементом защиты банкнот России	ОТВЕТ: Билет Банка России
2.		ОТВЕТ: Московский монетный двор
3.	Опишите представленные элементы защиты 	ОТВЕТ: 1. Число 5000 в узорной розетке 2. Оформление фоновой сетки рисунком в виде повторяющегося числа 5000 с кажущимся рельефом. 3. Ныряющая защитная нить 4. Гравюра с изображением автомобильного моста через реку Амур. 5. Вертикальная многоцветная орнаментальная полоса. 6. Число 5000 в узорной розетке 7. Текст «ПЯТЬ ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ». 8. Крупное число 5000, 9. Число 1997, обозначающее год образца

ПК 4.3. Проверять качество и количество продаваемых товаров, качество упаковки, наличие маркировки, правильность цен на товары и услуги

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	
1	Соотнесите потребительские свойства товара и пояснение определения	А-5 Б-1

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>потребительские свойства товара</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Безопасность эксплуатации Б. Эстетические характеристики В. Функциональная полезность</td><td>1. Сюда можно отнести внешний вид товара, который должен быть привлекательным и соответствовать вкусам потребителя 2. Определяет уровень комфорта при эксплуатации товара 3. Определяет, насколько товар соответствует своему назначению и способен ли он эффективно выполнять свои функции. 4. Включает в себя долговечность товара и возможность его ремонта. 5. Использование товара не должно приводить к несчастным случаям. В продукции не должно быть вредных для здоровья и окружающей среды веществ.</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	потребительские свойства товара	пояснение определения	А. Безопасность эксплуатации Б. Эстетические характеристики В. Функциональная полезность	1. Сюда можно отнести внешний вид товара, который должен быть привлекательным и соответствовать вкусам потребителя 2. Определяет уровень комфорта при эксплуатации товара 3. Определяет, насколько товар соответствует своему назначению и способен ли он эффективно выполнять свои функции. 4. Включает в себя долговечность товара и возможность его ремонта. 5. Использование товара не должно приводить к несчастным случаям. В продукции не должно быть вредных для здоровья и окружающей среды веществ.	А	Б	В				В-3
потребительские свойства товара	пояснение определения											
А. Безопасность эксплуатации Б. Эстетические характеристики В. Функциональная полезность	1. Сюда можно отнести внешний вид товара, который должен быть привлекательным и соответствовать вкусам потребителя 2. Определяет уровень комфорта при эксплуатации товара 3. Определяет, насколько товар соответствует своему назначению и способен ли он эффективно выполнять свои функции. 4. Включает в себя долговечность товара и возможность его ремонта. 5. Использование товара не должно приводить к несчастным случаям. В продукции не должно быть вредных для здоровья и окружающей среды веществ.											
А	Б	В										
2	Соотнесите метод оценки качества продукции и пояснение определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>метод оценки качества продукции</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Измерительный метод оценки Б. Регистрационный метод В. Расчетный метод</td><td>1. Данный подход является частью предмета метрологии и основан на использовании специализированных технических средств – измерительных приборов. 2. Он предполагает анализ показателей на основе наблюдений за объектом и регистрации количества определенных событий или предметов с последующей статистической обработкой данных. 3. Основу составляют математические формулы, теоретические или эмпирические знания о взаимосвязи между показателями качества продукции и ее параметрами. 4. Оценка качества потребительских товаров основан на информации, получаемой от органов чувств, таких как зрение, вкус, обоняние и осязание. 5. В этом случае эксперты принимают решение в результате анкетирования, обсуждения и формирования идей.</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	метод оценки качества продукции	пояснение определения	А. Измерительный метод оценки Б. Регистрационный метод В. Расчетный метод	1. Данный подход является частью предмета метрологии и основан на использовании специализированных технических средств – измерительных приборов. 2. Он предполагает анализ показателей на основе наблюдений за объектом и регистрации количества определенных событий или предметов с последующей статистической обработкой данных. 3. Основу составляют математические формулы, теоретические или эмпирические знания о взаимосвязи между показателями качества продукции и ее параметрами. 4. Оценка качества потребительских товаров основан на информации, получаемой от органов чувств, таких как зрение, вкус, обоняние и осязание. 5. В этом случае эксперты принимают решение в результате анкетирования, обсуждения и формирования идей.	А	Б	В				А-1 Б-2 В-3
метод оценки качества продукции	пояснение определения											
А. Измерительный метод оценки Б. Регистрационный метод В. Расчетный метод	1. Данный подход является частью предмета метрологии и основан на использовании специализированных технических средств – измерительных приборов. 2. Он предполагает анализ показателей на основе наблюдений за объектом и регистрации количества определенных событий или предметов с последующей статистической обработкой данных. 3. Основу составляют математические формулы, теоретические или эмпирические знания о взаимосвязи между показателями качества продукции и ее параметрами. 4. Оценка качества потребительских товаров основан на информации, получаемой от органов чувств, таких как зрение, вкус, обоняние и осязание. 5. В этом случае эксперты принимают решение в результате анкетирования, обсуждения и формирования идей.											
А	Б	В										
3	Соотнесите полно документ подтверждающий качество продукции и его пояснение определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>документ подтверждающий качество продукции</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>	документ подтверждающий качество продукции	пояснение определения			А-1 Б-2 В-3						
документ подтверждающий качество продукции	пояснение определения											

№	Текст задания		Ключ к ответам						
	А. Декларация о соответствии Б. Сертификат соответствия В. Санитарно-эпидемиологического заключения	1. Документ подтверждает, что продукция соответствует установленным нормативам 2. Документ, подтверждающий, что продукция соответствует стандартам, прописанным в технических регламентах, а также требованиям безопасности 3. Ветеринарные, гигиенические и карантинные документы 4. Исследование различий в восприятии товара у производителей и потребителя 5. Протокол испытаний							
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				А	Б	В			
А	Б	В							

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	
1.	Знак «ЕАС» указывает на тот факт, что: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. На соответствие продукции требованиям ГОСТ Р 2. . Продукция прошла официальную сертификацию или была декларирована с учетом технического регламента Таможенного союза. 3. Подтверждает соответствие товара соответствующим регламентам Российской Федерации. 4. Подтверждение протоколу испытания Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: ЕАС расшифровывается как Евразийское соответствие, соответственно должна пройти тех регламент Таможенного союз
2.	Магазин после приемки ставит ценники на товары, на кассе остаются старые цены. Покупатель жалуется в Роспотребнадзор. Какие допущены ошибки: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Магазин дожидается конца смены 2. Магазин выкладывает товар в течение смены не взирая на ценники 3. Загружает новые цены на кассу и только тогда печатает ценники 4. Загружает новые ценники в течение дня Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,3 Обоснование: Чтобы цены были правильными их надо выставлять в конце смены, иначе сотрудники не занесут правильную цену в систему для работы магазина
3.	Каким актом принимается недопоставка товара: <i>Выберите один вариант ответа</i>	Ответ: 2

№	Текст задания	Ключ к ответам
	1. ТОРГ-1 2. ТОРГ-2 3. ТОРГ-3 4. ТОРГ-12 Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Обоснование: ТОРГ-2 это акт об установленном расхождении по количеству и качеству товара

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам								
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала									
1.	Укажите последовательность этапов оценки качества товаров 1. Оценка реальных показателей качества 2. Выбор потребительских свойств и показателей для их определения 3. Сравнение фактических значений измеряемого показателя с эталоном 4. Результат оценки <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4
1	2	3	4							
2.	Укажите последовательность алгоритма действий если, сотрудник магазина принимает товар и подписывает акт не глядя. Потом оказывается, что бутылок заказывали больше, а вместо свинины говядину: 1. Сотрудник пишет объяснительную 2. Недостачу вычитают из зарплаты (штрафуют за не соблюдение правил) 3. Обращаются к поставщику <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				1,3,2		
1	2	3								
3.	Установите последовательность порядок приёмки товара: 1. Вскрывает упаковку 2. Сотрудник магазина принимает товар 3. Пересчитывает продукты и сверяет с накладной. 4.Если есть ошибки — составляет акт расхождения <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4
1	2	3	4							

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	
1.	Кто может принимать товар в магазине?	ОТВЕТ: По умолчанию это директор магазина, он может оформить доверенность на подчиненного.
2.	О чем свидетельствует Знак «РСТ» 	ОТВЕТ: Указывает на соответствие продукции требованиям ГОСТ
3.	В магазин «Обувь» (г. Москва, ул. Яшина, 30) 10 апреля из ООО «Лаланик» (г. Москва, ул. Терешковой, 21) поступила партия летней мужской обуви в количестве 25 картонных ящиков по 12 пар обуви в каждом. Заведующая отделом «Мужская обувь» вместе с продавцом отдела внимательно изучив товарно-транспортную накладную на поступивший товар, пересчитали картонные ящики и осмотрели их целостность и маркировку. Убедившись в исправности тары, заведующая отделом оформила транспортные документы и отпустила машину с водителем, а тару с обувью распорядилась поместить на склад магазина. На следующий день один из ящиков был вскрыт, и обувь выставили на продажу. Однако обувь покупали плохо, поскольку летний сезон еще не наступил. И следующий ящик был открыт только 3 мая. К огорчению работников торговли в ящике не доставало двух пар обуви, и заводилом с продавцами начали вскрывать оставшиеся ящики. Результат вскрытия показал недостачу 8 пар обуви. Заводилом тут же позвонила поставщику, но поставщик претензию принять отказался. Перечислить ошибки, допущенные работниками торговли при приемке обуви	ОТВЕТ: 1.Картонные ящики с обувью не были взвешены весом брутто 2. Картонные ящики с обувью не были вскрыты в течение 10 дней на складе магазина для проверки количества обуви 3. Картонные ящики с обувью не были вскрыты в течение 20 дней на складе магазина для проверки качества обуви

ПК 4.4. Оформлять документы по кассовым операциям

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам				
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала					
1	Соотнесите кассовые документы и их пояснение определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>кассовые документы</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td>А. Кассовая книга Б. Аккредитив В. Платежная ведомость</td><td>1. Это ценная бумага, содержащая распоряжение банку выдать определенную сумму денежных средств лицу, предъявившему документ к оплате 2. Это специальная форма расчетов между покупателем и продавцом, которая защищает их обоих.</td></tr></table>	кассовые документы	пояснение определения	А. Кассовая книга Б. Аккредитив В. Платежная ведомость	1. Это ценная бумага, содержащая распоряжение банку выдать определенную сумму денежных средств лицу, предъявившему документ к оплате 2. Это специальная форма расчетов между покупателем и продавцом, которая защищает их обоих.	А-4 Б-2 В-5
кассовые документы	пояснение определения					
А. Кассовая книга Б. Аккредитив В. Платежная ведомость	1. Это ценная бумага, содержащая распоряжение банку выдать определенную сумму денежных средств лицу, предъявившему документ к оплате 2. Это специальная форма расчетов между покупателем и продавцом, которая защищает их обоих.					

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		3. Это расчетный документ, используемый для списания в беспорядном порядке денежных средств со счета плательщика 4. Учётный регистр, в котором отражаются в хронологическом порядке все совершенные организацией кассовые операции, подтвержденные первичными документами. 5. Это учетная ведомость, предназначенная для регистрации операций по поступлению и выдаче наличных денежных средств в организации											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
2	Соотнесите кассовые документы и их пояснение определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>кассовые документы</th><th>пояснение определения</th></tr><tr><td> А. Чек – Б. Платежное поручение – В. Книга учета кассиром принятых денежных средств </td><td> 1. Это ценная бумага, содержащая распоряжение банку выдать определенную сумму денежных средств лицу, предъявившему документ к оплате 2. Это письменное распоряжение плательщика (владельца счета) обслуживающему его банку о переводе платежа (денежной суммы) на счет получателя средств в соответствующем банке. 3. Это расчетный документ, используемый для списания в беспорядном порядке денежных средств со счета плательщика 4. Это специальный банковский счет, на котором покупатель резервирует денежные средства для расчетов с поставщиком. 5. применяется для учета денег, выданных кассиром из кассы организации другим кассирам или доверенному лицу (раздатчику), а также для учета возврата наличных денег и кассовых документов по произведенным операциям </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		кассовые документы	пояснение определения	А. Чек – Б. Платежное поручение – В. Книга учета кассиром принятых денежных средств	1. Это ценная бумага, содержащая распоряжение банку выдать определенную сумму денежных средств лицу, предъявившему документ к оплате 2. Это письменное распоряжение плательщика (владельца счета) обслуживающему его банку о переводе платежа (денежной суммы) на счет получателя средств в соответствующем банке. 3. Это расчетный документ, используемый для списания в беспорядном порядке денежных средств со счета плательщика 4. Это специальный банковский счет, на котором покупатель резервирует денежные средства для расчетов с поставщиком. 5. применяется для учета денег, выданных кассиром из кассы организации другим кассирам или доверенному лицу (раздатчику), а также для учета возврата наличных денег и кассовых документов по произведенным операциям	А	Б	В				А-1 Б-2 В-5
кассовые документы	пояснение определения												
А. Чек – Б. Платежное поручение – В. Книга учета кассиром принятых денежных средств	1. Это ценная бумага, содержащая распоряжение банку выдать определенную сумму денежных средств лицу, предъявившему документ к оплате 2. Это письменное распоряжение плательщика (владельца счета) обслуживающему его банку о переводе платежа (денежной суммы) на счет получателя средств в соответствующем банке. 3. Это расчетный документ, используемый для списания в беспорядном порядке денежных средств со счета плательщика 4. Это специальный банковский счет, на котором покупатель резервирует денежные средства для расчетов с поставщиком. 5. применяется для учета денег, выданных кассиром из кассы организации другим кассирам или доверенному лицу (раздатчику), а также для учета возврата наличных денег и кассовых документов по произведенным операциям												
А	Б	В											
3	Соотнесите полномочия с категорией лиц К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>полномочия</th><th>категория лиц</th></tr></table>		полномочия	категория лиц	А-1 Б-4 В-3								
полномочия	категория лиц												

№	Текст задания		Ключ к ответам						
	А. Деньги за проданный товар при традиционном способе расчета получает: Б. Деньги за проданный товар при самообслуживании на кассе получает: В. Деньги сдает в банк 1. продавец; 2. контролер; 3. кассир; 4. автомат. 5. директор								
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В				
	А	Б	В						

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	
1.	Предельный лимит расчетов наличными между юридическими лицами составляет: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. . 50 000 рублей 2. 100 000 рублей 3. 150 000 рублей 4. без ограничений Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: На основании указания О правилах наличных расчетов
2.	Из приведенного перечня укажите те организации, которые в силу специфики своей деятельности могут осуществлять денежные расчеты с населением без применения контрольно-кассовой техники: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Торговля на розничных рынках, ярмарках; 2. Реализация товаров в гастрономе; 3. Реализация товаров в супермаркете; 4. Все вышеперечисленные организации. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Торговля на розничных рынках, ярмарках разрешена на основании постановления Правительства РФ
3.	Выберите возможные способы оплаты в продуктовом магазине: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Оплата наличными 2. Оплата картой 3. Предоплата 4. Доплата Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2 Обоснование: в соответствии с Федеральным закон от 22.05.2003 N 54-ФЗ "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации"

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам								
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала									
1.	Укажите последовательность действий кассира при расчете с покупателями 1. Положить их на виду у покупателя 2. Назвать сумму полученных денег 3. Напечатать чек 4. Выдать сдачу вместе с чеком. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4
1	2	3	4							
2.	Укажите последовательность действий контролера-кассира при подготовке ККТ к работе: 1. Напечатать 2 – 3 чека без обозначения суммы с целью проверки четкости печатания реквизитов на чековой и контрольной ленте; 2. Заправить чековую и контрольную ленты в чекопечатающий механизм; 3. Включить машину в электросеть; 4. Приложить в конец дня нулевые чеки к кассовому отчету. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					3,2,1,4
1	2	3	4							
3.	Укажите последовательность алгоритма получения покупателем денежных средств в день покупки (до закрытия смены и снятия Z-отчета): 1. На сумму возврата оформляется акт о возврате товара по форме № КМ-3. 2. Возврат денежной суммы производится из операционной кассы организации по чеку выданному в данной кассе, и только при наличии на чеке подписи директора (заведующего) или его заместителя. 3. Суммы, выплаченные покупателям за товары записываются в журнал кассира-операциониста форма № КМ-4. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				2,1,3		
1	2	3								

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	
1.	Кто уполномочен подписывать приходные кассовые ордера?	ОТВЕТ: Только главный бухгалтер, так как данный документ фиксирует первичный учет прибытия наличности в кассу

№	Текст задания	Ключ к ответам
2.	Дать заключение о работе контроля – кассира на ККМ, если сдано наличными 1.975 руб., оплачены закупленные яблоки 50 кг по цене 4 руб., на подарки к Новому году израсходовано 120 руб., выдана зарплата продавцам и кассирам – 600 руб., возвращены чеки на сумму 12 руб. Остаток на начало и на конец дня – 18 руб. Показания контрольной ленты – 2.800 руб. Показания ДСС на начало и конец дня – 29.720 руб. и 32.520 руб.	ОТВЕТ: 32520-29720=2800 рублей-выручка 2800-12=2788рублей-за вычетом возврата 2788-200-120-600=1868 рублей остаток денежных средств 1868+18=1886 всего наличных в кассе 1975-1868=89 избыток денежных средств Кассир имеет в кассе излишки денежных средств, взять объясните
3.	Компания «Альфа» в сентябре продала товар компании «Дельта», 100 штук, курс 1 у. е. = 1 евро, НДС 20 %, тогда же и оплата поступила. В ноябре «Дельта» предъявила претензию о замене по причине несоответствия качеству 30 штук, «Альфа» по согласованию с «Дельтой» должна выставить корректировочную счет-фактуру (УПД), а также отразить в учете новую отгрузку. Возникает вопрос – по какому курсу считать отгрузку ноября (замену товара): сентябрь, ноябрь?	ОТВЕТ: Повторная отгрузка качественного товара состоялась в ноябре, по общему правилу, исходя из условий договора и положений п. 4 ст. 153 НК РФ, налоговую базу по НДС нужно определить в рублях по курсу евро на соответствующую дату отгрузки в ноябре. Но на момент замены товара у «Альфы» осталась задолженность перед «Дельтой» в сумме возврата 30 некачественных штук товара. Порядок возврата денег покупателю за товар ненадлежащего качества может определяться соглашением сторон договора.

ПК 4.5. Осуществлять контроль сохранности товарно-материальных ценностей

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам				
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала					
1	Соотнесите виды потерь и товар <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>виды потерь</th><th>товар</th></tr><tr><td>А. Количественные потери Б. Качественные потери В. Предреализационные потери</td><td>1. Испорченные продукты 2. Сломанный дверной проем в торговом зале 3. Товар у которого дан: вес, объем, количество, длина 4. Товары украденные покупателями 5. Отходы, которые возникают при подготовке продуктов к перевозке и продаже</td></tr></table>	виды потерь	товар	А. Количественные потери Б. Качественные потери В. Предреализационные потери	1. Испорченные продукты 2. Сломанный дверной проем в торговом зале 3. Товар у которого дан: вес, объем, количество, длина 4. Товары украденные покупателями 5. Отходы, которые возникают при подготовке продуктов к перевозке и продаже	А-4 Б-1 В-5
виды потерь	товар					
А. Количественные потери Б. Качественные потери В. Предреализационные потери	1. Испорченные продукты 2. Сломанный дверной проем в торговом зале 3. Товар у которого дан: вес, объем, количество, длина 4. Товары украденные покупателями 5. Отходы, которые возникают при подготовке продуктов к перевозке и продаже					

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	А	Б	В								
А	Б	В										
2	Соотнесите виды потерь и товар К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды потерь</th><th>товар</th></tr><tr><td>А. Предреализационные потери. Б. Махинации персонала и кражи покупателей В. Неправильное хранение и повреждение товаров</td><td>1. Цветы теряют товарный вид и засыхают, если не проверять срезы и вовремя не поливать растения в горшках. 2. Сыр крошится, когда его нарезают для продажи вразвес 3. Сговор приемщика товаров с экспедитором. К примеру, вместо 10 коробок мандаринов в магазин заносят только 8. Две коробки остаются в машине — их махинаторы реализуют на сторону. Мнимая продажа: кассир договаривается со знакомым, что тот играет роль покупателя. Кассир делает вид, что проносит товары через сканер, а на самом деле закрывает штрихкоды, и позиции не сканируются 4. Фрукты и овощи при транспортировке и хранении активно теряют влагу 5. Увядание картофеля</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	виды потерь	товар	А. Предреализационные потери. Б. Махинации персонала и кражи покупателей В. Неправильное хранение и повреждение товаров	1. Цветы теряют товарный вид и засыхают, если не проверять срезы и вовремя не поливать растения в горшках. 2. Сыр крошится, когда его нарезают для продажи вразвес 3. Сговор приемщика товаров с экспедитором. К примеру, вместо 10 коробок мандаринов в магазин заносят только 8. Две коробки остаются в машине — их махинаторы реализуют на сторону. Мнимая продажа: кассир договаривается со знакомым, что тот играет роль покупателя. Кассир делает вид, что проносит товары через сканер, а на самом деле закрывает штрихкоды, и позиции не сканируются 4. Фрукты и овощи при транспортировке и хранении активно теряют влагу 5. Увядание картофеля	А	Б	В				A-2 Б-3 В-1
виды потерь	товар											
А. Предреализационные потери. Б. Махинации персонала и кражи покупателей В. Неправильное хранение и повреждение товаров	1. Цветы теряют товарный вид и засыхают, если не проверять срезы и вовремя не поливать растения в горшках. 2. Сыр крошится, когда его нарезают для продажи вразвес 3. Сговор приемщика товаров с экспедитором. К примеру, вместо 10 коробок мандаринов в магазин заносят только 8. Две коробки остаются в машине — их махинаторы реализуют на сторону. Мнимая продажа: кассир договаривается со знакомым, что тот играет роль покупателя. Кассир делает вид, что проносит товары через сканер, а на самом деле закрывает штрихкоды, и позиции не сканируются 4. Фрукты и овощи при транспортировке и хранении активно теряют влагу 5. Увядание картофеля											
А	Б	В										
3	Соотнесите виды потерь и товар К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды потерь</th><th>товар</th></tr><tr><td>А. Ликвидные отходы Б. Неликвидные отходы В. Утилизация</td><td>1. Кости окороков 2. Пролитое молоко 3. Разбитая бутылка воды покупателем 4. Просроченная свинина 5. Вязки колбасных изделий</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	виды потерь	товар	А. Ликвидные отходы Б. Неликвидные отходы В. Утилизация	1. Кости окороков 2. Пролитое молоко 3. Разбитая бутылка воды покупателем 4. Просроченная свинина 5. Вязки колбасных изделий	А	Б	В				A-1 Б-4 В-3
виды потерь	товар											
А. Ликвидные отходы Б. Неликвидные отходы В. Утилизация	1. Кости окороков 2. Пролитое молоко 3. Разбитая бутылка воды покупателем 4. Просроченная свинина 5. Вязки колбасных изделий											
А	Б	В										

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	
1.	Выберите примеры относящиеся к естественной убыли:	Ответ: 1

№	Текст задания	Ключ к ответам
	<i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Фрукты и овощи при транспортировке и хранении активно теряют влагу 2. Бой стекла в зале магазина 3. Кража охранником колбасы 4. Просроченный сыр Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Обоснование: Возникает из-за усушки, утряски, испарения, вымораживания и других естественных факторов
2.	Выберите примеры относящиеся к технологическим дефектам товаров: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Металлическая стружка в колбасе 2. Гниль на грушах 3. Повреждение упаковки хлеба при выкладке на полку 4. Брокколи замороженный с признаками деформации из-за несоблюдения температурного режима хранения Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Технологическим дефектом является несоответствие выполненное в процессе производства товара
3.	Укажите причины недостачи товара при инвентаризации: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Неверно ведут товароучет 2. Воровство 3. Просроченные товары 4. Повреждение упаковки Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2 Обоснование: Инвентаризация товаров — проверка фактического количества продукции в торговом зале или на складе и сравнение полученного значения с тем, что отражено в товароучетной системе компании. Просроченные и поврежденные товары есть в наличии, поэтому их надо считать, а потом списать по акту ТОРГ

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала											
1.	Укажите последовательность алгоритма выявления товарных потерь 1. Некорректные остатки товаров в учетной программе 2. Своевременное заведение товарных накладных в программу 3. Видеоконтроль 4. Сверка кассы в ежедневном режиме 5. Выделить товары, несвойственные для воровства покупателя <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						1,2,4,3,5
1	2	3	4	5								

№	Текст задания	Ключ к ответам						
2.	Укажите последовательность алгоритма снижения потерь в магазине: 1. Внедрить современные технологии для предотвращения потерь 2. Ввести регламенты и обучение для сотрудников 3. Анализировать источники <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				3,2,1
1	2	3						
3.	Установите последовательность алгоритма оперативного учета инвентаризационных потерь в магазине: 1. Сотрудники внесут количество товаров в приложение на телефоне или отсканируют штрихкоды 2. Установить запрет продажи в минус. Кассир не пробьет товары, по которым нет остатка на складе. 3. Создаете документ инвентаризации <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				3,2,1
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.04.01 Выполнение работ по профессии 12721 Кассир торгового зала	
1.	Как сократить товарные потери магазина?	ОТВЕТ: Проверять товар на приемке тщательнее, ежедневно перебирать скор
2.	При замораживании и трёхмесячном хранении тушек кур, упакованных в полимерную плёнку, масса их составила 998,5 кг. Температура хранения мяса птицы – 28оС. Нормы убыли продукции, упакованной в полимерную плёнку – 0,05% в месяц. Рассчитайте величину естественной убыли мяса птицы при хранении.	ОТВЕТ: $(998,5 \cdot 3 \cdot 0,05) / 100 = 1,49 \text{ кг}$
3.	Укажите основные условия хранения продовольственных товаров	ОТВЕТ: температура, относительная влажность воздуха, освещенность, санитарно-гигиеническое состояние помещений, соблюдение правил размещения, укладки, товарного соседства

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»**

**КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ
ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ**

**по специальности
38.02.08 Торговое дело**

**направленность программы
Специалист торгового дела**

Период формирования компетенции	3 семестр
---------------------------------	-----------

Код и наименование проверяемой компетенции
ПК 1.1 Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 1.2.Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
1. СПЕЦИФИКАЦИЯ.....	
1.1. Назначение комплекта оценочных материалов.....	
1.2. Общее количество тестовых заданий.....	
1.3. Распределение тестовых заданий по уровням сложности	4
2. ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ.....	8
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 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Диагностическая работа проводится для целей государственной аккредитации образовательной деятельности (показатель АП₃).

Наименование показателя АП ₃	Значение показателя	Количество баллов
Доля обучающихся, выполнивших 70% и более заданий диагностической работы в ходе оценивания достижения обучающимися результатов обучения по соответствующей образовательной программе среднего профессионального образования, в общем количестве обучающихся, выполнявших диагностическую работу, - АП ₃	65% и более	20
	50% - 64%	10
	Менее 50%	0

Значение показателя АП₃ устанавливается по результатам выполнения обучающимися диагностической работы.

Показатель АП₅ рассчитывается по ниже приведенной формуле:

$$АП_3 = \frac{a_3}{b_3} \times 100, \text{ где}$$

a_3 – количество обучающихся, выполнивших 70% и более заданий диагностической работы

b_3 – общее количество обучающихся, выполнивших диагностическую работу.

Полученное при расчете дробное значение показателя АП₃ округляется до целого числа.

Установленное при расчете показателя АП₃ значение сопоставляется с критериальным значением и определяется количество баллов по данному показателю.

Требования к оценочным материалам (тестам) по компетенциям:

1. При формировании тестов учитывается уровни сложности и отведенное время на прохождение процедуры – 2 ак.часа:

Количество вопросов в тесте по компетенции должно составлять не менее 40. Отбирают задания для не менее 2-х вариантов диагностической работы (по 20 заданий), которые оценивают сформированность выбранных компетенций, используя оценочные материалы образовательной организации, т.е. за 2 ак.часа обучающийся должен успеть ответить на 16-20 заданий, при этом задания не должны быть слишком легкими.

2. Допустимые тестовые задания:

Закрытые

- задания на установление соответствия,
- задания на установление последовательности

Открытые

- задания с развернутым ответом

Комбинированные

- задания с выбором одного ответа и обоснованием выбора,
- задания с выбором нескольких ответов и обоснованием выбора

1.СПЕЦИФИКАЦИЯ

1.1. Назначение комплекта оценочных материалов (матрица компетенций)

Таблица 1.

Наименование ОПОП	38.02.08 Торговое дело
Период освоения компетенций	3 семестр
Нормативное основание отбора содержания	ФГОС-5

Таблица 2. Матрица компетенций

Дисциплины, МДК, ПМ		форма ПА		ОК								ПК											
Код	Наименование	Э	ДЗ	ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04	ОК 05	ОК 06	ОК 07	ОК 09	ПК 1.1	ПК 1.2	ПК 1.3	ПК 1.4	ПК 1.6	ПК 2.1.	ПК 2.5	ПК 4.1	ПК 4.2	ПК 4.3	ПК 4.4	ПК 4.5
ОПЦ.05.	Основы предпринимательства		5	ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04		ОК 06	ОК 07	ОК 09	ПК 1.1				ПК 1.6							
МДК.01.02.	Организация и осуществление продаж	5		ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04	ОК 05	ОК 06	ОК 07	ОК 09	ПК 1.1	ПК 1.2			ПК 1.6							

1.2. Общее количество тестовых заданий

Таблица 3.

№ пп	Код и наименование проверяемой компетенции	Код и наименование дисциплины (практики), из которой были взяты задания		Индикаторы (формируемые знания и умения)	Количество тестовых заданий
1	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.	ОПЦ.05.	Основы предпринимательства	3.2 основные принципы построения экономической системы организации; У.7 заполнять первичные документы по экономической деятельности организации; У.8 рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату; находить и использовать необходимую экономическую информацию.	12
		МДК.01.02.	Организация и осуществление продаж	3.29 основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты внутренней и внешней торговли;	12
2	ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	МДК.01.02.	Организация и осуществление продаж	3.4 правовые нормы оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; 3.23 виды торговых структур;	12
3	ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.	ОПЦ.05.	Основы предпринимательства	3.6 планирование деятельности организации У.20 оценивать предпринимательские риски	12
		МДК.01.02.	Организация и осуществление продаж	3.28 организацию торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле; У.42 осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.	12
			ИТОГО		60

1.3. Распределение тестовых заданий по уровням сложности

Уровни сложности тестовых заданий:

базовый уровень (1-3 мин)

- воспроизведение фактического материала (терминология, факты, классификация, параметры, теории, принципы);
- задания с выбором ответа, комбинированные задания;

повышенный уровень (3-5 мин)

- применение знаний в типичной ситуации (решение типовых задач, сопоставление, сравнение, установление последовательности);
- комбинированные задания, задания с развернутым ответом;

высокий уровень (5-10 мин)

- оценка опыта деятельности, применение знаний в нестандартной ситуации (решение нетиповых задач, алгоритмы, доказательства, обоснования решений);
- задания на установление последовательности и соответствия, задания с развернутым ответом.

Таблица 3.

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания	Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
	базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
	задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
	БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
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.																				
ОПЦ.05. Основы предпринимательства	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
МДК.01.02.	Организация и осуществление продаж	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.																					
МДК.01.02.	Организация и осуществление продаж	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий.																					
ОПЦ.05.	Основы предпринимательства	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
МДК.01.02.	Организация и осуществление продаж	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		

2. ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Тестовые задания распределены по блокам в соответствии с уровнем сложности. Каждый блок содержит текст задания, ключ к ответам и формируемые компетенции в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины (МДК).

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.

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	ОПЦ.05. Основы предпринимательства											
1	Соотнесите категории экономической информации, циркулирующую на предприятии с признаками классификации информации К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды предпринимательства</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Посредническое предпринимательством Б.Финансово-кредитное предпринимательство В.Социальное предпринимательство</td><td>1. Любая созидательная деятельность одного человека и его семьи 2. Некоторое дело, которым занят целый коллектив 3. Особый вид предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают деньги 4. Деятельность предпринимателя, которая способствует нахождению продавцами покупателей 5. Предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, способствующая решению социальных проблем граждан и общества</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	виды предпринимательства	понятие определения	А. Посредническое предпринимательством Б.Финансово-кредитное предпринимательство В.Социальное предпринимательство	1. Любая созидательная деятельность одного человека и его семьи 2. Некоторое дело, которым занят целый коллектив 3. Особый вид предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают деньги 4. Деятельность предпринимателя, которая способствует нахождению продавцами покупателей 5. Предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, способствующая решению социальных проблем граждан и общества	А	Б	В				A-4 Б-3 B-5
виды предпринимательства	понятие определения											
А. Посредническое предпринимательством Б.Финансово-кредитное предпринимательство В.Социальное предпринимательство	1. Любая созидательная деятельность одного человека и его семьи 2. Некоторое дело, которым занят целый коллектив 3. Особый вид предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают деньги 4. Деятельность предпринимателя, которая способствует нахождению продавцами покупателей 5. Предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, способствующая решению социальных проблем граждан и общества											
А	Б	В										
2	Соотнесите признаки организации и её организационно-правовая форму К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>признаки организации</th><th>организационно-правовая форма</th></tr><tr><td>А. Признается созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества Б. Организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. В. Форма организации акционерного общества, при которой его акционеры</td><td>1. ООО 2. АО 3. НКО 4. ЗАО 5. ПАО</td></tr></table>	признаки организации	организационно-правовая форма	А. Признается созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества Б. Организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. В. Форма организации акционерного общества, при которой его акционеры	1. ООО 2. АО 3. НКО 4. ЗАО 5. ПАО	A-1 Б-3 B-5						
признаки организации	организационно-правовая форма											
А. Признается созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества Б. Организация, не имеющая в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли. В. Форма организации акционерного общества, при которой его акционеры	1. ООО 2. АО 3. НКО 4. ЗАО 5. ПАО											

№	Текст задания		Ключ к ответам																		
	пользуются правом отчуждать свои акции без необходимости согласования с другими акционерами. Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В																
А	Б	В																			
3	Соотнесите административный процесс и его определение К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>административный процесс</th><th>определение процесса</th></tr><tr><td>А. Процесс принудительного безвозмездного обращение в собственность государства вещи, явившейся орудием совершения или предметом административного правонарушения</td><td>1. Дисквалификация</td></tr><tr><td>Б. Процедура временного прекращения работы организации с сохранением за ней статуса зарегистрированного юридического лица и записи о ней в ЕГРЮЛ как действующей.</td><td>2. Конфискация</td></tr><tr><td>В. Процесс принудительного изъятия и последующей реализации с передачей вырученной суммы бывшему собственнику за вычетом расходов по реализации изъятого предмета</td><td>3. Административный арест</td></tr><tr><td></td><td>4. Возмездное изъятие</td></tr><tr><td></td><td>5. Приостановление</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		административный процесс	определение процесса	А. Процесс принудительного безвозмездного обращение в собственность государства вещи, явившейся орудием совершения или предметом административного правонарушения	1. Дисквалификация	Б. Процедура временного прекращения работы организации с сохранением за ней статуса зарегистрированного юридического лица и записи о ней в ЕГРЮЛ как действующей.	2. Конфискация	В. Процесс принудительного изъятия и последующей реализации с передачей вырученной суммы бывшему собственнику за вычетом расходов по реализации изъятого предмета	3. Административный арест		4. Возмездное изъятие		5. Приостановление	А	Б	В				A-2 Б-5 В-4
административный процесс	определение процесса																				
А. Процесс принудительного безвозмездного обращение в собственность государства вещи, явившейся орудием совершения или предметом административного правонарушения	1. Дисквалификация																				
Б. Процедура временного прекращения работы организации с сохранением за ней статуса зарегистрированного юридического лица и записи о ней в ЕГРЮЛ как действующей.	2. Конфискация																				
В. Процесс принудительного изъятия и последующей реализации с передачей вырученной суммы бывшему собственнику за вычетом расходов по реализации изъятого предмета	3. Административный арест																				
	4. Возмездное изъятие																				
	5. Приостановление																				
А	Б	В																			
МДК.01.02. Организация и осуществление продаж																					
1	Соотнесите виды рынков и их понятие определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды рынков</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Потребительский рынок</td><td>1. Система общественных отношений, основанных на соблюдении правовых норм, возникающих между государством, изготовителем и продавцом, исполнителем и потребителем в процессе изготовления, реализации и эксплуатации товаров, выполнения работ и оказания услуг.</td></tr><tr><td>Б. Финансовый рынок</td><td>2. Процесс обращения объектов гражданского права посредством договоров</td></tr><tr><td>В. Товарный рынок</td><td>3. Система экономических взаимоотношений, связанных с заимствованием, выпуском, покупкой, продажей ценных бумаг, драгоценных металлов, валют и других инструментов инвестирования</td></tr><tr><td></td><td>4. Организация независимо от ее организационно-правовой формы, индивидуальный предприниматель и в случаях, установленных</td></tr></table>		виды рынков	понятие определения	А. Потребительский рынок	1. Система общественных отношений, основанных на соблюдении правовых норм, возникающих между государством, изготовителем и продавцом, исполнителем и потребителем в процессе изготовления, реализации и эксплуатации товаров, выполнения работ и оказания услуг.	Б. Финансовый рынок	2. Процесс обращения объектов гражданского права посредством договоров	В. Товарный рынок	3. Система экономических взаимоотношений, связанных с заимствованием, выпуском, покупкой, продажей ценных бумаг, драгоценных металлов, валют и других инструментов инвестирования		4. Организация независимо от ее организационно-правовой формы, индивидуальный предприниматель и в случаях, установленных	A-1 Б-3 В-5								
виды рынков	понятие определения																				
А. Потребительский рынок	1. Система общественных отношений, основанных на соблюдении правовых норм, возникающих между государством, изготовителем и продавцом, исполнителем и потребителем в процессе изготовления, реализации и эксплуатации товаров, выполнения работ и оказания услуг.																				
Б. Финансовый рынок	2. Процесс обращения объектов гражданского права посредством договоров																				
В. Товарный рынок	3. Система экономических взаимоотношений, связанных с заимствованием, выпуском, покупкой, продажей ценных бумаг, драгоценных металлов, валют и других инструментов инвестирования																				
	4. Организация независимо от ее организационно-правовой формы, индивидуальный предприниматель и в случаях, установленных																				

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		законодательством Российской Федерации 5. Сфера обращения товара, который не может быть заменен другим товаром, или взаимозаменяемых товаров, в границах которой исходя из экономической, технической приобретатель может приобрести товар											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
2	Соотнесите участники сделки и их понятие определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>участники сделки</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td> А. Розничный покупатель Б. Оптовый покупатель В. Посредник </td><td> 1. Физическое лицо, кроме индивидуальных предпринимателей, имеющее намерение заказать или приобрести либо заказывающее, приобретающее для использования товары исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. 2. Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие намерение заказать или приобрести либо заказывающие, приобретающие товары для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием 3. Организация различных организационно правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая необходимые средства и работников с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений. 4. Торговый объект, представляющий собой здание или часть здания, строение или часть строения 5. Юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях. </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		участники сделки	понятие определения	А. Розничный покупатель Б. Оптовый покупатель В. Посредник	1. Физическое лицо, кроме индивидуальных предпринимателей, имеющее намерение заказать или приобрести либо заказывающее, приобретающее для использования товары исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. 2. Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие намерение заказать или приобрести либо заказывающие, приобретающие товары для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием 3. Организация различных организационно правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая необходимые средства и работников с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений. 4. Торговый объект, представляющий собой здание или часть здания, строение или часть строения 5. Юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях.	А	Б	В				A-1 Б-2 В-5
участники сделки	понятие определения												
А. Розничный покупатель Б. Оптовый покупатель В. Посредник	1. Физическое лицо, кроме индивидуальных предпринимателей, имеющее намерение заказать или приобрести либо заказывающее, приобретающее для использования товары исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. 2. Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, имеющие намерение заказать или приобрести либо заказывающие, приобретающие товары для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием 3. Организация различных организационно правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая необходимые средства и работников с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений. 4. Торговый объект, представляющий собой здание или часть здания, строение или часть строения 5. Юридическое или физическое лицо, цель которого состоит в оказании услуг по совершению коммерческих, финансовых операций, а также по урегулированию спорных вопросов в различного рода отношениях.												
А	Б	В											
3	Соотнесите показатели движения товаров и их понятие определений К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:		A-1 Б-2 В-3										

№	Текст задания		Ключ к ответам						
	показатели движения товаров	понятие определения							
	А. Оборот торговли Б. Товарная структура оборота В. Товарные запасы	1. Объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени. 2. Соотношение отдельных товарных групп в общем объеме товарооборота, выраженное в процентах. 3. Относительный показатель обеспеченности торговли товарными запасами на определенную дату, показывающий на сколько дней торговли хватит этих запасов. 4. Оптимальный размер товарных запасов, обеспечивающий бесперебойную продажу товаров при минимальных затратах. 5.Основной доход, который бизнес получил от обычной для себя деятельности							
	<i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i>								
	<table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	А	Б	В					
А	Б	В							

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.05. Основы предпринимательства	
1.	В какой срок осуществляется государственная регистрация юридического лица?: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1 месяц; 3 календарных дня; 5 рабочих дней; 15 рабочих дней. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: В соответствии с Федеральным законом "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" от 08.08.2001 N 129-ФЗ Государственная регистрация юридических лиц при их создании осуществляется в срок не более чем три рабочих дня со дня представления необходимых документов в регистрирующий орган.
2.	Что такое общество с ограниченной ответственностью?: <i>Выберите один вариант ответа</i> - Общество, акционеры которого могут отчуждать свои акции без согласия других акционеров; - Общество, акции которого распределяются только между его участниками; - Добровольное объединение граждан на основе членства; - Коммерческая организация, имеющая разделенный на доли участников уставный капитал и самостоятельно отвечающая по своим обязательствам. Ответ: _____	Ответ: 4 Обоснование: В соответствии с Федеральным законом от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 08.08.2024) "Об обществах с ограниченной ответственностью"

№	Текст задания	Ключ к ответам
	Обоснование ответа: _____	
3.	Укажите может ли физическое лицо заниматься предпринимательством: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Может без правоустанавливающих документов 2. Не может 3. Вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя 4. Может как самозанятый Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 3,4 Обоснование: В соответствии со ст.23 ГК РФ
МДК.01.02. Организация и осуществление продаж		
1.	К важнейшим направлениям научно-технического прогресса в торговле могут быть отнесены: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Совершенствование действующей торговой сети и строительство современных предприятий торговли; 2. Индустриализация строительства предприятий торговли; 3. Внедрение большего количества ручного труда; 4. Широкое применение пакетных и контейнерных систем грузовой переработки товарных потоков; Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,4 Обоснование: Автоматизация и роботизация торговых процессов ускорят торгово-сбытовую деятельность, в то время как ручной труд не выдерживает количество функций возложенных на торговые операции
2.	Основные коммерческие процессы в торговле можно подразделить на следующие виды: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Изучение и прогнозирование покупательского спроса, изучение и выявление потребностей населения в товарах и услугах; 2. Выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров; 3. Организация нерациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая заключение договоров (контрактов) на поставку товаров, разработку и представление заявок и заказов на товары, организацию учета и контроля за выполнением договорных обязательств, различные формы коммерческих расчетов и др.; 4. Организация и технология проведения оптовых закупок товаров у различных поставщиков (на оптовых ярмарках, оптовых продовольственных рынках, товарных биржах, аукционах, у изготовителей продукции, торговых посредников и т. д.); Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,4 Обоснование: Торговая деятельность основана на получении прибыли, формирование нерациональных связей возможно повлечет убытки

№	Текст задания	Ключ к ответам
3.	Укажите возможности искусственного интеллекта в торговой организации: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Возможность прогнозирования поведения цены на рынке 2. Сокращение неэффективности рынка 3. Ухудшение обслуживания клиентов 4. Персонализация и анализ посетителей Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,4 Обоснование: Искусственный интеллект значительно изменил область обслуживания клиентов, позволив разрабатывать чат-ботов, виртуальных ассистентов и голосовых помощников. Алгоритмы ИИ анализируют данные о клиентах, их предпочтениях и поведении, чтобы предоставлять персонализированные впечатления. Персонализация повышает вовлеченность клиентов, увеличивает удовлетворенность и укрепляет лояльность к бренду

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам														
ОПЦ.05. Основы предпринимательства																
1.	Установите последовательность регистрации компании: 1. Подготовить учредительные документы. Собрать полный комплект учредительных документов, определить название, состав учредителей, размер уставного капитала, вид деятельности и систему налогообложения, найти юридический адрес, избрать генерального директора. 2. Начать деятельность ООО. Открыть расчетный счет, нанять сотрудников, получить электронную цифровую подпись руководителя и запустить работу организации 3. Пройти регистрацию. Собрать пакет документов и заверить форму о создании ООО у нотариуса. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				1,3,2								
1	2	3														
2.	Установите последовательность регистрации ИП в 2024 году: 1. Выбор способа подачи документов на регистрацию ИП 2. Выбор ОКВЭДов 3. Подготовка пакета документов для регистрации 4. Выбор системы налогообложения 5. Регистрация кассовой техники 6. Открытие расчетного счета 7. Получение лицензий и необходимых разрешений <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7								1,2,3,4,6,5,7
1	2	3	4	5	6	7										

№	Текст задания	Ключ к ответам														
3.	Установите последовательность этапов закрытия ИП с сотрудниками: 1. Подготовить заявление в ФНС 2. Сдать отчетность 3. Оплатить взносы и налоги 4. Снять с учета ККТ 5. Урегулировать все вопросы с контрагентами 6. Уничтожить печать (при ее наличии) 7. Уведомление службы занятости, уведомление сотрудников о закрытии <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7								7,2,3,4,5,6,1
1	2	3	4	5	6	7										
МДК.01.02. Организация и осуществление продаж																
1.	Установите последовательность этапов оптовой торговли: 1. Найти проверенного поставщика 2. Выбор товара и ассортимента 3. Оценка рынка 4. Анализ собственных возможностей <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1						
1	2	3	4													
2.	Установите последовательность процесса сегментирования рынка: 1. Проверка сегмента 2. Кто покупает? (профилирование потребителей) 3. Создание списков «Что, где, когда и как куплено» 4. Кто что покупает? (потребители и их покупки) 5. Почему это куплено? (потребности потребителей) 6. Формирование сегмента (объединение похожих потребителей) 7. Создание картины рынка <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7								7,2,3,4,5,6,1
1	2	3	4	5	6	7										
3.	Установите последовательность процесса позиционирования товара: 1. Проведите анализ рынка 2. Исследуйте конкурентов 3. Установите текущее положение товара на рынке 4. Идентифицируйте точки паритета и точки дифференциации 5. Определитесь с планом действий 6. Сформулируйте позиционирование 7. Проводите регулярный мониторинг <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7								1,2,3,4,5,6,7
1	2	3	4	5	6	7										

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.05. Основы предпринимательства	

№	Текст задания	Ключ к ответам
1.	По какой причине название ООО при создании юр. лица не должно содержать слов “Россия”, “Российская Федерация” или “рос”?	ОТВЕТ: Чтобы не создавать впечатление принадлежности к государственным предприятиям
2.	Кто такие самозанятые?	ОТВЕТ: Это физические лица, которые самостоятельно выполняют работу за вознаграждение без образования юридического лица и регистрации ИП.
3.	Себестоимость единицы товара составляет 400р., а рентабельность на уровне 30%. Определите цену товара.	ОТВЕТ: $C = C * (1 + Нр) = 400 * (1 + 0,3) = 400 * 1,3 = 520р.$
МДК.01.02. Организация и осуществление продаж		
1.	Для чего используют программу WMS?	ОТВЕТ: (Warehouse Management System) –это мощная, гибкая, адаптируемая под задачи склада система, предназначенная для контроля и управления ежедневными складскими операциями
2.	Рассчитайте объем продаж по плану и по факту, если известно, что цена текстовыделителя составляет 157 рублей, продать по плану необходимо 164 шт, а фактически продали 1262 шт	ОТВЕТ: Объем продаж по плану 157 рублей*164 шт=25748 рублей Объем продаж по факту 157 рублей*1262шт=198134 рублей
3.	Сделайте вывод о продажах телевизоров на основе представленной таблицы	ОТВЕТ: В Воронежской области было продано 81,82% поставленных телевизоров при доле поступивших телевизоров 7,33%. В Волгоградской области было продано 71,43% поставленных телевизоров при доле поступивших телевизоров 9,33%. В Ростовской области было продано 81,58% поставленных телевизоров при доле поступивших телевизоров 25,33%. В Мурманской области было продано 88,89% поставленных телевизоров при доле поступивших телевизоров 12%. В Казахстане было продано 37,04% поставленных телевизоров при доле поступивших телевизоров 18%. В Белоруссии было продано 79,17% поставленных телевизоров при доле поступивших телевизоров 16%. В Санкт-Петербург было продано 66,67% поставленных телевизоров при доле поступивших телевизоров 12%

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.01.02. Организация и осуществление продаж											
1	Соотнесите типы торговых предприятий с понятием определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>типы торговых предприятий</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Супермаркет Б. Универмаг В. Минимаркет</td><td>1. Магазин с площадью торгового зала от 400 м2, в котором осуществляют продажу продовольственных и непродовольственных товаров повседневного спроса преимущественно по методу самообслуживания. 2. Магазин с совокупной площадью торговых залов от 3500 м2 в городском населенном пункте и от 650 м2 в сельском населенном пункте, в котором осуществляют продажу непродовольственных товаров универсального ассортимента 3. Предприятие розничной торговли с площадью торгового зала от 18 м2 4. Специализированный магазин с площадью торгового зала от 18 м2, в котором осуществляют продажу ограниченного ассортимента товаров одной группы или ее части преимущественно по методу индивидуального обслуживания продавцом-консультантом 5. Предприятие торговли, реализующее продовольственные и непродовольственные товары универсального ассортимента преимущественно по форме самообслуживания Торговая площадь — от 4 тыс. до 20 тыс. м²</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	типы торговых предприятий	понятие определения	А. Супермаркет Б. Универмаг В. Минимаркет	1. Магазин с площадью торгового зала от 400 м2, в котором осуществляют продажу продовольственных и непродовольственных товаров повседневного спроса преимущественно по методу самообслуживания. 2. Магазин с совокупной площадью торговых залов от 3500 м2 в городском населенном пункте и от 650 м2 в сельском населенном пункте, в котором осуществляют продажу непродовольственных товаров универсального ассортимента 3. Предприятие розничной торговли с площадью торгового зала от 18 м2 4. Специализированный магазин с площадью торгового зала от 18 м2, в котором осуществляют продажу ограниченного ассортимента товаров одной группы или ее части преимущественно по методу индивидуального обслуживания продавцом-консультантом 5. Предприятие торговли, реализующее продовольственные и непродовольственные товары универсального ассортимента преимущественно по форме самообслуживания Торговая площадь — от 4 тыс. до 20 тыс. м²	А	Б	В				A-1 Б-2 В-3
типы торговых предприятий	понятие определения											
А. Супермаркет Б. Универмаг В. Минимаркет	1. Магазин с площадью торгового зала от 400 м2, в котором осуществляют продажу продовольственных и непродовольственных товаров повседневного спроса преимущественно по методу самообслуживания. 2. Магазин с совокупной площадью торговых залов от 3500 м2 в городском населенном пункте и от 650 м2 в сельском населенном пункте, в котором осуществляют продажу непродовольственных товаров универсального ассортимента 3. Предприятие розничной торговли с площадью торгового зала от 18 м2 4. Специализированный магазин с площадью торгового зала от 18 м2, в котором осуществляют продажу ограниченного ассортимента товаров одной группы или ее части преимущественно по методу индивидуального обслуживания продавцом-консультантом 5. Предприятие торговли, реализующее продовольственные и непродовольственные товары универсального ассортимента преимущественно по форме самообслуживания Торговая площадь — от 4 тыс. до 20 тыс. м²											
А	Б	В										
2	Соотнесите форма розничной торговли с понятием определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>форма розничной торговли</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Развозная торговля Б. Дистанционная торговля В. Посылочная торговля</td><td>1. Форма мелкорозничной торговли, осуществляемая вне стационарной торговой сети путем непосредственного контакта продавца с покупателем в организациях, на транспорте, дому или улице. 2. Форма мелкорозничной торговли, осуществляемая вне стационарной торговой сети с использованием специализированных или специально оборудованных для торговли транспортных средств, а также мобильного оборудования.</td></tr></table>	форма розничной торговли	понятие определения	А. Развозная торговля Б. Дистанционная торговля В. Посылочная торговля	1. Форма мелкорозничной торговли, осуществляемая вне стационарной торговой сети путем непосредственного контакта продавца с покупателем в организациях, на транспорте, дому или улице. 2. Форма мелкорозничной торговли, осуществляемая вне стационарной торговой сети с использованием специализированных или специально оборудованных для торговли транспортных средств, а также мобильного оборудования.	A-2 Б-3 В-4						
форма розничной торговли	понятие определения											
А. Развозная торговля Б. Дистанционная торговля В. Посылочная торговля	1. Форма мелкорозничной торговли, осуществляемая вне стационарной торговой сети путем непосредственного контакта продавца с покупателем в организациях, на транспорте, дому или улице. 2. Форма мелкорозничной торговли, осуществляемая вне стационарной торговой сети с использованием специализированных или специально оборудованных для торговли транспортных средств, а также мобильного оборудования.											

№	Текст задания		Ключ к ответам						
		применяемого только в комплекте с транспортным средством. 3. Форма торговли, осуществляемая на основании ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товара, содержащимся в каталогах, проспектах, буклетах, на интернет-сайтах или представленным на фотоснимках, с использованием средств связи 4. Вид дистанционной торговли, характеризующийся выбором товаров с помощью каталогов и иных информационных источников, в т. ч. в организациях почтовой связи, и доставкой товаров с использованием посылок, бандеролей и иных почтовых отправлений 5. Форма торговли, осуществляемая с использованием информационных систем, информационно-коммуникационной сети Интернет и электронных процедур.							
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В				
А	Б	В							
3	Соотнесите виды цен с понятием определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды цен</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Закупочная цена Б. Договорная цена В. Свободная цена</td><td> 1. Цена, по которой осуществляют закупки сельскохозяйственной продукции и других товаров у производителей оптовые и розничные предприятия, в том числе и для государственных нужд. 2. Цена, зафиксированная в договоре о выполнении работ, оказании услуг, купле-продаже, согласованная между продавцом и покупателем в ходе заключения договора. 3. Цена товара, реализуемого продавцом или поставщиком покупателю с целью его последующей перепродажи или профессионального использования. 4. Цена товара, реализуемого непосредственно населению для личного, семейного, домашнего использования по договору розничной купли-продажи. 5. Цена устанавливаются продавцом с учётом спроса и предложения на рынке </td></tr></table>		виды цен	понятие определения	А. Закупочная цена Б. Договорная цена В. Свободная цена	1. Цена, по которой осуществляют закупки сельскохозяйственной продукции и других товаров у производителей оптовые и розничные предприятия, в том числе и для государственных нужд. 2. Цена, зафиксированная в договоре о выполнении работ, оказании услуг, купле-продаже, согласованная между продавцом и покупателем в ходе заключения договора. 3. Цена товара, реализуемого продавцом или поставщиком покупателю с целью его последующей перепродажи или профессионального использования. 4. Цена товара, реализуемого непосредственно населению для личного, семейного, домашнего использования по договору розничной купли-продажи. 5. Цена устанавливаются продавцом с учётом спроса и предложения на рынке	А-1 Б-2 В-5		
виды цен	понятие определения								
А. Закупочная цена Б. Договорная цена В. Свободная цена	1. Цена, по которой осуществляют закупки сельскохозяйственной продукции и других товаров у производителей оптовые и розничные предприятия, в том числе и для государственных нужд. 2. Цена, зафиксированная в договоре о выполнении работ, оказании услуг, купле-продаже, согласованная между продавцом и покупателем в ходе заключения договора. 3. Цена товара, реализуемого продавцом или поставщиком покупателю с целью его последующей перепродажи или профессионального использования. 4. Цена товара, реализуемого непосредственно населению для личного, семейного, домашнего использования по договору розничной купли-продажи. 5. Цена устанавливаются продавцом с учётом спроса и предложения на рынке								
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В				
А	Б	В							

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.02. Организация и осуществление продаж	
1.	Посредник, работающий от чужого имени и за свой счет - это: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Дилеры 2. Агенты 3. Дистрибьюторы 4. Комиссионеры Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: Дистрибьютор может осуществлять свою деятельность как от своего, так и не от своего имени, но за свой счёт в соответствии с Гражданским кодексом РФ
2.	Укажите отличия договора поставки от договора купли-продажи: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Не могут передаваться права на имущество, валюта, ценные бумаги, объекты недвижимости. 2. Поставщиком-продавцом может быть лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность 3. Фиксирует переход права собственности 4. Не содержит преамбулу Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2 Обоснование: Основанием является статьи Гражданского кодекса
3.	Укажите коммерческие документы? <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Проформа-счет 2. Счет-фактура 3. Спецификация 4. Товарно-транспортная накладная Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,3 Обоснование: Товарно-транспортная накладная — накладная, предназначенная для учёта движения товарно-материальных ценностей при их перемещении с участием транспортных средств и является основанием для списания у грузоотправителя и оприходования их у грузополучателя. Относится к транспортным документам.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.02. Организация и осуществление продаж	

№	Текст задания	Ключ к ответам								
1.	Установите последовательность алгоритма управления возвратами продукции: 1. Разработка мероприятий 2. Определение причин 3. Организация учета и анализа причин возвратов 4. Установление результатов <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					3,2,1,4
1	2	3	4							
2.	Установите последовательность алгоритм приемки товара: 1. Подтвердить приемку, указав на товарных накладных ФИО и подпись сотрудника магазина, поставив печать и дату. Отобразить оприходование продукции в учетной ИТ-системе. Ввести в базу штрихкоды товаров. Передать принятую продукцию в зону хранения. 2. Пересчитать количество мест, проверить состояние упаковки и тары. Проверить соблюдение температурного режима хранения принимаемого товара. Пересчитать или взвесить поочередно весь принимаемый товар, а затем проверить соответствие полученных данных сведениям, указанным в документах. Проверить маркировку продукции или тары. 3. При необходимости провести выборочное вскрытие тары и проверить качество и комплектацию продукции. При выявлении недостатка нужно приостановить процесс приемки, ещё раз пересчитать товар и оформить, при необходимости, соответствующий акт. 4. Ознакомиться с ТСД и проверить правильность их реквизитов. Проверить совпадение цен в ТСД и в прайсах. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1
1	2	3	4							
3.	Установите последовательность структуры договора поставки: 1. Реквизиты сторон 2. Существенные условия, включая предмет договора 3. Прочие условия 4. Преамбула <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1
1	2	3	4							

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.01.02. Организация и осуществление продаж	
1.	В процессе приемки из вагона выгружено 1445 мешков, 35 мешков оказались рваными с нарушенной упаковкой. При взвешивании рваных мешков на весах типа РП-1Ш-13 (1000 кг), расположенных у дверей склада оказалось, что в 35 мешках содержится 350 кг,	ОТВЕТ: Ответственность за недостаток цемента несет поставщик, так как были нарушены правила укладки груза в вагон поезда

№	Текст задания	Ключ к ответам
	1400 кг цемента просыпалось в щели вагона, перемешалось с грязью и к реализации не пригодно. Комиссия установила, что мешки разорвались при транспортировке, т.к. соприкасались с вагонными крючками. Кто несет ответственность за недостачу цемента?	
2.	В магазин поступило 50 мешков сахарного песка из г. Брянска. При приемке товара по количеству была обнаружена недостача. При взвешивании мешков выявили, что в 25 мешках не хватает по 600 грамм продукта. Действия материально-ответственного лица?	ОТВЕТ: Приёмка приостанавливается, товар размещается на хранение отдельно от других однородных товаров и вызывается представитель поставщика для составления двустороннего акта. Приёмка должна быть произведена в течение 10 дней
3.	С ОАО «Казанский молочный комбинат» в магазин поступило 20 ящиков молока по 14 штук в каждом, и 2 ящика кефира по 24 штуки. Заведующая отделом пересчитала товар выборочно и отметила в сопроводительных документах поставщика, что магазин принял товар. При пересчете на рабочем месте продавец выявила недостачу кефира в количестве 2 штук. Кто должен возместить недостачу?	ОТВЕТ: Так как товар штучный и поступает в открытой таре, заведующая отделом допустила ошибку при приёмке товара по количеству, она должна возместить ущерб магазину

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	ОПЦ.05. Основы предпринимательства											
1	Соотнесите показатель отчета о финансовых результатах и его характеристику <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>показатель отчета о финансовых результатах</th><th>характеристика</th></tr><tr><td>А. Прибыль до налогообложения Б. Чистая прибыль В. Выручка</td><td>1. Характеризует эффективность работы производственных подразделений предприятия 2.Характеризует эффективность основной деятельности предприятия 3.Характеризует эффективность всей финансово – хозяйственной деятельности предприятия 4. Характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия 5. Характеризует общий доход компании или организации от продаж</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	показатель отчета о финансовых результатах	характеристика	А. Прибыль до налогообложения Б. Чистая прибыль В. Выручка	1. Характеризует эффективность работы производственных подразделений предприятия 2.Характеризует эффективность основной деятельности предприятия 3.Характеризует эффективность всей финансово – хозяйственной деятельности предприятия 4. Характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия 5. Характеризует общий доход компании или организации от продаж	А	Б	В				А-3 Б-4 В-5
показатель отчета о финансовых результатах	характеристика											
А. Прибыль до налогообложения Б. Чистая прибыль В. Выручка	1. Характеризует эффективность работы производственных подразделений предприятия 2.Характеризует эффективность основной деятельности предприятия 3.Характеризует эффективность всей финансово – хозяйственной деятельности предприятия 4. Характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия 5. Характеризует общий доход компании или организации от продаж											
А	Б	В										
2	Соотнесите пояснение определения видов рентабельности с видом рентабельности <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>пояснение определения видов рентабельности</th><th>вид рентабельности</th></tr><tr><td>А. Показатель результативности деятельности организации.</td><td>1. Рентабельность активов 2. Рентабельность собственного капитала</td></tr></table>	пояснение определения видов рентабельности	вид рентабельности	А. Показатель результативности деятельности организации.	1. Рентабельность активов 2. Рентабельность собственного капитала	А-4 Б-5 В-6						
пояснение определения видов рентабельности	вид рентабельности											
А. Показатель результативности деятельности организации.	1. Рентабельность активов 2. Рентабельность собственного капитала											

№	Текст задания		Ключ к ответам																				
	показывающий, какую часть выручки составляет прибыль Б. Зависимость между прибылью от реализации продукции и ее себестоимостью В. Отношение чистой прибыли к стоимости основных фондов и оборотных средств	3. Рентабельность основного капитала 4. Рентабельность продаж 5. Рентабельность продукции 6. Рентабельность производства																					
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				А	Б	В																	
А	Б	В																					
3	Соотнесите категории экономической информации, циркулирующую на предприятии с признаками классификации информации К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>показатель эффективности бизнеса</th><th>формула расчета</th></tr><tr><td>А. Количественно величина чистой прибыли определяется как:</td><td>1. Сумма всех доходов предприятия</td></tr><tr><td>Б. Показатель рентабельности продаж (оборота) рассчитывается как:</td><td>2. Сумма всех доходов и расходов предприятия;</td></tr><tr><td>В. Валовая прибыль рассчитывается как</td><td>3. Разница между доходами и расходами предприятия;</td></tr><tr><td></td><td>4. Сальдо прочих доходов и расходов предприятия</td></tr><tr><td></td><td>5. Отношение прибыли от продаж к выручка от реализации товаров, продукции, работ и услуг × 100 %</td></tr><tr><td></td><td>6. Из выручки вычитаем себестоимость товара или услуги.</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		показатель эффективности бизнеса	формула расчета	А. Количественно величина чистой прибыли определяется как:	1. Сумма всех доходов предприятия	Б. Показатель рентабельности продаж (оборота) рассчитывается как:	2. Сумма всех доходов и расходов предприятия;	В. Валовая прибыль рассчитывается как	3. Разница между доходами и расходами предприятия;		4. Сальдо прочих доходов и расходов предприятия		5. Отношение прибыли от продаж к выручка от реализации товаров, продукции, работ и услуг × 100 %		6. Из выручки вычитаем себестоимость товара или услуги.	А	Б	В				А-3 Б-5 В-6
показатель эффективности бизнеса	формула расчета																						
А. Количественно величина чистой прибыли определяется как:	1. Сумма всех доходов предприятия																						
Б. Показатель рентабельности продаж (оборота) рассчитывается как:	2. Сумма всех доходов и расходов предприятия;																						
В. Валовая прибыль рассчитывается как	3. Разница между доходами и расходами предприятия;																						
	4. Сальдо прочих доходов и расходов предприятия																						
	5. Отношение прибыли от продаж к выручка от реализации товаров, продукции, работ и услуг × 100 %																						
	6. Из выручки вычитаем себестоимость товара или услуги.																						
А	Б	В																					
МДК.01.02. Организация и осуществление продаж																							
1	Соотнесите торговые процессы с понятием определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>торговые процессы</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Торгово-технологический процесс</td><td>1. Отдельная законченная однородная часть торгово-технологического процесса.</td></tr><tr><td>Б. Операция торгово-технологического процесса</td><td>2. Комплекс последовательных операций, обеспечивающих процесс продажи и покупки товаров и товародвижения.</td></tr><tr><td>В. Технологический процесс</td><td>3. Объект гражданских прав (работа, услуга), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот.</td></tr><tr><td></td><td>4. Исследование и оценка экспертами основополагающих потребительских характеристик товаров, а также их изменений в процессе товародвижения или при использовании потребителями, для принятия решений, выдачи независимых и компетентных заключений.</td></tr><tr><td></td><td>5. Обеспечивает обработку товарных потоков начиная с поступления товара в магазин и заканчивая полной</td></tr></table>		торговые процессы	понятие определения	А. Торгово-технологический процесс	1. Отдельная законченная однородная часть торгово-технологического процесса.	Б. Операция торгово-технологического процесса	2. Комплекс последовательных операций, обеспечивающих процесс продажи и покупки товаров и товародвижения.	В. Технологический процесс	3. Объект гражданских прав (работа, услуга), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот.		4. Исследование и оценка экспертами основополагающих потребительских характеристик товаров, а также их изменений в процессе товародвижения или при использовании потребителями, для принятия решений, выдачи независимых и компетентных заключений.		5. Обеспечивает обработку товарных потоков начиная с поступления товара в магазин и заканчивая полной	А-2 Б-1 В-5								
торговые процессы	понятие определения																						
А. Торгово-технологический процесс	1. Отдельная законченная однородная часть торгово-технологического процесса.																						
Б. Операция торгово-технологического процесса	2. Комплекс последовательных операций, обеспечивающих процесс продажи и покупки товаров и товародвижения.																						
В. Технологический процесс	3. Объект гражданских прав (работа, услуга), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот.																						
	4. Исследование и оценка экспертами основополагающих потребительских характеристик товаров, а также их изменений в процессе товародвижения или при использовании потребителями, для принятия решений, выдачи независимых и компетентных заключений.																						
	5. Обеспечивает обработку товарных потоков начиная с поступления товара в магазин и заканчивая полной																						

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		подготовкой их к продаже. Он включает в себя такие операции, как приемка товаров по количеству и качеству, хранение, фасовка, упаковка, перемещение, выкладка на торговом оборудований.											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
2	Соотнесите потери в торговой организации с понятием определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>потери в торговой организации</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Недостача Б. Нормы естественной убыли В. Магазинные кражи</td><td>1. Предельный размер товарных потерь, устанавливаемый нормативными документами по конкретному виду товара 2. Физическое отсутствие денежных и материальных средств, включая товары и основные средства, выявленное в результате проведения контрольных процедур, ревизии, инвентаризации. 3. Способность товара обеспечивать коммерческий успех в условиях конкуренции и отвечать требованиям рынка по сравнению с аналогами-конкурентами 4. Набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков (видам, классам, группам, моделям, размерам, цветам и/или иным признакам), предназначенный для продажи населению. 5. Особая разновидность воровства, при которой совершается невооружённое (бесконфликтное) хищение товара в магазинах розничной торговли</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		потери в торговой организации	понятие определения	А. Недостача Б. Нормы естественной убыли В. Магазинные кражи	1. Предельный размер товарных потерь, устанавливаемый нормативными документами по конкретному виду товара 2. Физическое отсутствие денежных и материальных средств, включая товары и основные средства, выявленное в результате проведения контрольных процедур, ревизии, инвентаризации. 3. Способность товара обеспечивать коммерческий успех в условиях конкуренции и отвечать требованиям рынка по сравнению с аналогами-конкурентами 4. Набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков (видам, классам, группам, моделям, размерам, цветам и/или иным признакам), предназначенный для продажи населению. 5. Особая разновидность воровства, при которой совершается невооружённое (бесконфликтное) хищение товара в магазинах розничной торговли	А	Б	В				А-2 Б-1 В-5
потери в торговой организации	понятие определения												
А. Недостача Б. Нормы естественной убыли В. Магазинные кражи	1. Предельный размер товарных потерь, устанавливаемый нормативными документами по конкретному виду товара 2. Физическое отсутствие денежных и материальных средств, включая товары и основные средства, выявленное в результате проведения контрольных процедур, ревизии, инвентаризации. 3. Способность товара обеспечивать коммерческий успех в условиях конкуренции и отвечать требованиям рынка по сравнению с аналогами-конкурентами 4. Набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков (видам, классам, группам, моделям, размерам, цветам и/или иным признакам), предназначенный для продажи населению. 5. Особая разновидность воровства, при которой совершается невооружённое (бесконфликтное) хищение товара в магазинах розничной торговли												
А	Б	В											
3	Соотнесите виды расходов с понятием определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды расходов</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Издержки обращения Б. Транспортные расходы В. Товарные потери</td><td>1. Количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых предприятиях, на складах и в пути на определенную дату. 2. Денежная оценка затрат, произведенных продавцом в процессе продвижения товаров к покупателю за определенный период времени. 3. Объем продажи товаров производителями и/или торговыми посредниками покупателям для дальнейшего использования в коммерческом обороте.</td></tr></table>		виды расходов	понятие определения	А. Издержки обращения Б. Транспортные расходы В. Товарные потери	1. Количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых предприятиях, на складах и в пути на определенную дату. 2. Денежная оценка затрат, произведенных продавцом в процессе продвижения товаров к покупателю за определенный период времени. 3. Объем продажи товаров производителями и/или торговыми посредниками покупателям для дальнейшего использования в коммерческом обороте.	А-2 Б-5 В-6						
виды расходов	понятие определения												
А. Издержки обращения Б. Транспортные расходы В. Товарные потери	1. Количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых предприятиях, на складах и в пути на определенную дату. 2. Денежная оценка затрат, произведенных продавцом в процессе продвижения товаров к покупателю за определенный период времени. 3. Объем продажи товаров производителями и/или торговыми посредниками покупателям для дальнейшего использования в коммерческом обороте.												

№	Текст задания		Ключ к ответам						
		4. Часть торгового ассортимента товаров, который должен быть постоянно в продаже 5. Совокупность затрат, возникающих при перемещении товаров от производителя (или продавца) к потребителю 6. Утрата количественных или качественных характеристик продукции, что приносит материальный ущерб							
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				А	Б	В			
А	Б	В							

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.05. Основы предпринимательства	
1.	Налог на добавленную стоимость (НДС) представляет собой форму изъятия в бюджет части стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемой как разница между стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения. Укажите какой НДС будет на товар произведенный для детей: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. 20% 2. 0% 3. 18% 4. 10% Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: в соответствии со статьей 164 НК РФ
2.	Укажите кредитный риск: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Опасность потерь коммерческими банками, кредитными организациями, инвестиционными фондами в результате повышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставляемым кредитам 2. Связан с неуплатой заемщиком основного долга и процентов, начисленных за кредит 3. Отражает опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, в том числе национальной валюты, при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций	Ответ: 2 Обоснование: В соответствии с письмом Банка России N 96-Т "О Методических рекомендациях по организации кредитными организациями внутренних процедур оценки достаточности капитала"

№	Текст задания	Ключ к ответам
	4. Риск недополучения или несвоевременного получения денежных средств за отгруженную продукцию Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	
3.	Укажите признаки банкротства: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Если сумма долга превышает 200 тыс. рублей для организаций; 2. Невыплата по обязательным платежам более трёх месяцев 3. Обращение взыскания на имущество должника 4. Имеется непогашенная в течение более чем одного для по причине недостаточности денежных средств задолженность по выплате выходных пособий Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: В соответствии с Федеральным закон N 127-ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)"
МДК.01.02. Организация и осуществление продаж		
1.	При выкладке товаров на торговом оборудовании не учитывают следующие основные принципы: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Однородные товары выкладывают по вертикали, обеспечивая тем самым лучшую их обзорность; 2. Целесообразно применять простейшие приемы выкладки товаров (прямую укладку, навалом и т.д.); 3. Декоративную выкладку товаров рекомендуется использовать только с рекламной целью; 4. Полки горок и другие элементы для выкладки товаров следует переполнять товарами; Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: При переполнении полок товарами нарушается ротация и прослеживаемость товаров
2.	Продажа товаров на основе самообслуживания - один из самых удобных для покупателей методов продажи товаров. Выберите нехарактерные черты для этого методов продажи товаров: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Несвободный доступ покупателей к выложенным в торговом зале товарам 2. Возможность самостоятельно осматривать и отбирать их без помощи продавца. 3. Оплата за отобранные товары осуществляется в контрольно-кассовом узле расчета магазина 4. У покупателей снижается контакт с персоналом Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: При самообслуживании предполагается, что у потребителя есть доступ к выбору товаров

№	Текст задания	Ключ к ответам
3.	Укажите какие операции по подготовке товаров к продаже не должны выполняться: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Выкладка без сопоставления цен, сортности данным, указанным на маркировке и в сопроводительном документе 2. Облагораживание товаров: утюжка, устранение мелких дефектов, удаление загрязнений 3. Оформление прикрепления ярлыков на товары, подаваемые в торговый зал 4. Комплектование подарочных наборов Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: В соответствии с "Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству" № П-7.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам								
	ОПЦ.05. Основы предпринимательства									
1.	Установите последовательность этапов планирования прибыли предприятия: 1. Определение ожидаемого объема продаж 2. Оценка расходов 3. Определение прибыли 4. Установление целей <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,1,2,3
1	2	3	4							
2.	Установите последовательность этапов распределения чистой прибыли ООО: 1. В соответствии с п. 2 ст. 28 Федерального закона от 08.02.1998 № 14-ФЗ распределение прибыли производится пропорционально долям. Однако распределять прибыль можно иначе, если это предусмотрено Уставом. 2. Принятие решения о распределении прибыли 3. Оформление решения о распределении прибыли 4. Ограничения на принятие решения о распределении чистой прибыли ООО <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					1,2,3,4
1	2	3	4							

№	Текст задания	Ключ к ответам																		
3.	Установите последовательность схемы разработки дивидендной политики крупной корпорации: 1. Оценка факторов, определяющих дивидендную политику 2. Выбор типа и подтипа дивидендной политики 3. Разработка механизма распределения прибыли 4. Определение размера дивидендных выплат 5. Анализ и оценка эффективности <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						1,2,3,4,5								
1	2	3	4	5																
МДК.01.02. Организация и осуществление продаж																				
1.	Установите последовательность этапов оптовой торговли: 1. Продажа товара конечным потребителям 2. Хранение товаров на складах 3. Доставка товаров покупателям 4. Закупка товаров у производителя <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1										
1	2	3	4																	
2.	Установите последовательность этапов торгово-технологических процессов в магазине самообслуживания: 1. Поступление товаров 2. Разгрузка транспортных средств 3. Доставка товаров в зону приемки, приемка товаров 4. Предпродажная подготовка 5. Складирование 6. Выкладка в торговый зал 7. Выборка товаров покупателями 8. Доставка товаров в узел расчета 9. Расчет с покупателями <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7	8	9										1,2,3,5,4,6,7,8,9
1	2	3	4	5	6	7	8	9												
3.	Укажите последовательность операций продажа товаров через прилавок : 1. Встреча покупателя и выявление его намерений 2. Упаковка и выдача покупок 3. Помощь в выборе товаров и консультация 4. Предложение сопутствующих и новых товаров 5. Расчётные операции 6. Предложение и показ товаров <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6							1,6,3,4,5,2						
1	2	3	4	5	6															

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам																																																																								
ОПЦ.05. Основы предпринимательства																																																																										
1.	В таблице приведены показатели деятельности ООО «Адмирал». Фирма занимается строительными работами, возведение коттеджей и прочими сопутствующими работами. Сделайте вывод на основании таблицы <table><tr><th>Показатели</th><th>Ед.изм.</th><th>2019 год</th><th>2020 год.</th><th>Изменение сумма.</th><th>Изменение %</th></tr><tr><td>Выручка.</td><td>тыс.руб.</td><td>105358</td><td>121091</td><td>15733</td><td>14,93</td></tr><tr><td>Себестоимость.</td><td>тыс.руб.</td><td>77359</td><td>83375</td><td>6016</td><td>7,78</td></tr><tr><td>Коммерческие расходы.</td><td>тыс.руб.</td><td>563</td><td>502</td><td>-61</td><td>-10,83</td></tr><tr><td>Прибыль от продаж.</td><td>тыс.руб.</td><td>27436</td><td>37214</td><td>9778</td><td>35,64</td></tr><tr><td>Прочие доходы.</td><td>тыс.руб.</td><td>3852</td><td>4088</td><td>236</td><td>6,13</td></tr><tr><td>Прочие расходы.</td><td>тыс.руб.</td><td>6230</td><td>6385</td><td>155</td><td>2,49</td></tr><tr><td>Валовая прибыль.</td><td>тыс.руб.</td><td>25058</td><td>34917</td><td>9859</td><td>39,34</td></tr><tr><td>Налог на прибыль.</td><td>тыс.руб.</td><td>5012</td><td>6983</td><td>1971,8</td><td>39,34</td></tr><tr><td>Чистая прибыль.</td><td>тыс.руб.</td><td>20046</td><td>27934</td><td>7887,2</td><td>39,34</td></tr><tr><td>Рентабельность продаж.</td><td>%</td><td>19,0</td><td>23,1</td><td>4,0</td><td>21,2</td></tr><tr><td>Рентабельность продукции.</td><td>%</td><td>25,9</td><td>33,5</td><td>7,6</td><td>29,3</td></tr></table>	Показатели	Ед.изм.	2019 год	2020 год.	Изменение сумма.	Изменение %	Выручка.	тыс.руб.	105358	121091	15733	14,93	Себестоимость.	тыс.руб.	77359	83375	6016	7,78	Коммерческие расходы.	тыс.руб.	563	502	-61	-10,83	Прибыль от продаж.	тыс.руб.	27436	37214	9778	35,64	Прочие доходы.	тыс.руб.	3852	4088	236	6,13	Прочие расходы.	тыс.руб.	6230	6385	155	2,49	Валовая прибыль.	тыс.руб.	25058	34917	9859	39,34	Налог на прибыль.	тыс.руб.	5012	6983	1971,8	39,34	Чистая прибыль.	тыс.руб.	20046	27934	7887,2	39,34	Рентабельность продаж.	%	19,0	23,1	4,0	21,2	Рентабельность продукции.	%	25,9	33,5	7,6	29,3	ОТВЕТ: Исходя из аналитических данных таблицы, заметим: прибыль от продаж ООО «Адмирал» увеличилась на 35,64%, что составляет 9.778 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом. На изменение показателя повлияло увеличение выручки от продаж на 14,93%, небольшое увеличение себестоимости (+7,78%) и снижение доли коммерческих расходов (-10,83%). Увеличение прочих доходов (+6,13%) и расходов (+2,49%), наряду с предыдущими показателями, привело к увеличению чистой прибыли на 39,34%, что в сумме составило 7.887 тыс. руб.
Показатели	Ед.изм.	2019 год	2020 год.	Изменение сумма.	Изменение %																																																																					
Выручка.	тыс.руб.	105358	121091	15733	14,93																																																																					
Себестоимость.	тыс.руб.	77359	83375	6016	7,78																																																																					
Коммерческие расходы.	тыс.руб.	563	502	-61	-10,83																																																																					
Прибыль от продаж.	тыс.руб.	27436	37214	9778	35,64																																																																					
Прочие доходы.	тыс.руб.	3852	4088	236	6,13																																																																					
Прочие расходы.	тыс.руб.	6230	6385	155	2,49																																																																					
Валовая прибыль.	тыс.руб.	25058	34917	9859	39,34																																																																					
Налог на прибыль.	тыс.руб.	5012	6983	1971,8	39,34																																																																					
Чистая прибыль.	тыс.руб.	20046	27934	7887,2	39,34																																																																					
Рентабельность продаж.	%	19,0	23,1	4,0	21,2																																																																					
Рентабельность продукции.	%	25,9	33,5	7,6	29,3																																																																					
2.	Торговая компания, имеющая собственную сбытовую сеть, провела оценку результатов работы своих магазинов (торговых предприятий). При этом руководство организации получило информацию в виде, представленном в таблице. Количество сокращено для обеспечения наглядности, при этом суть обсуждаемой проблемы сохранена. Определите убыточные предприятия. <table><tr><th colspan="7">Таблица 1. Формат представления информации для анализа прибыли, изначально предложенный руководству компании</th></tr><tr><th rowspan="3">№ п/п</th><th rowspan="3">Наименование позиций</th><th rowspan="2">Итого по компании</th><th colspan="4">Торговые предприятия (магазины)</th></tr><tr><th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th></tr><tr><th colspan="6">Данные за год, млн руб. (значения округлены)</th></tr><tr><td>1</td><td>Доходы: выручка</td><td>240</td><td>98</td><td>69</td><td>48</td><td>25</td></tr><tr><td>2</td><td>Расходы: себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы</td><td>(223)</td><td>(85)</td><td>(61)</td><td>(50)</td><td>(27)</td></tr><tr><td>3</td><td>Прибыль от продаж</td><td>17</td><td>13</td><td>8</td><td>(2)</td><td>(2)</td></tr></table>	Таблица 1. Формат представления информации для анализа прибыли, изначально предложенный руководству компании							№ п/п	Наименование позиций	Итого по компании	Торговые предприятия (магазины)				1	2	3	4	Данные за год, млн руб. (значения округлены)						1	Доходы: выручка	240	98	69	48	25	2	Расходы: себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы	(223)	(85)	(61)	(50)	(27)	3	Прибыль от продаж	17	13	8	(2)	(2)	ОТВЕТ: Предприятия 3, 4 убыточны, так как расходы больше доходов																											
Таблица 1. Формат представления информации для анализа прибыли, изначально предложенный руководству компании																																																																										
№ п/п	Наименование позиций	Итого по компании	Торговые предприятия (магазины)																																																																							
			1	2	3	4																																																																				
		Данные за год, млн руб. (значения округлены)																																																																								
1	Доходы: выручка	240	98	69	48	25																																																																				
2	Расходы: себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы	(223)	(85)	(61)	(50)	(27)																																																																				
3	Прибыль от продаж	17	13	8	(2)	(2)																																																																				
3.	Фирма «Тепло-Добро» приняла решение запустить смежное производство и вложить 500 тыс. руб. в производство новой модели печи «Улыбка» для бань и саун. Стоимость самого производства будет равна 200 тыс. руб. в год. Оценки показывают, что фирма ежемесячно сможет продавать печей на сумму 225 тыс. руб. Определите возможную прибыль предприятия, ответ подтвердите расчётами.	ОТВЕТ: годовые затраты фирмы 500 + 200 = 700тыс. руб., годовая выручка 225.000×12мес.= 2700 000. руб. Производство прибыльно, прибыль составить 2700 000.руб.-700 000. руб.=2000 000. руб. Общая формула прибыли (П) = доходы от всех видов деятельности (Д) - все затраты предприятия на эти виды деятельности (Р).																																																																								
МДК.01.02. Организация и осуществление продаж																																																																										
1.	Какие требования к Карточке товара в интернет-магазине?	ОТВЕТ:К каждому товару делают подробное описание, чтобы покупатель видел, что берёт: Наименование, цвет, размер, материал, срок годности,																																																																								

№	Текст задания	Ключ к ответам
		страну производителя; Срок доставки; Цену. Фото товара Описание товара не должно обманывать и путать покупателя
2.	В январе 2023 года покупатель приобрел смартфон через интернет-магазин, осмотрел его, принес домой, включил. Ему не понравилась цветопередача, он решил на следующий день его вернуть. Интернет-магазин отказал. Правильно ли поступил продавец?	ОТВЕТ: Продавец поступил неправильно. Покупателю дается 7 дней для того, чтобы доставить не подходящий ему товар в интернет-магазин. Этот процесс регулируется законом «О защите прав потребителей» и «Правилами продажи товаров дистанционным способом».
3.	Опишите в какой период принимаются скоропортящиеся товары по качеству при иногородней поставке	ОТВЕТ: Приемка товаров по качеству в магазине осуществляется в соответствии с правилами, установленными в инструкции «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству», скоропортящиеся товары принимаются в течении 24 ч

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Московский областной финансово-юридический институт МФЮИ»**

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

**по специальности
38.02.08 Торговое дело**

направленность программы
Специалист торгового дела

Период формирования компетенции	4 семестр
---------------------------------	-----------

Код и наименование проверяемой компетенции
ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.
ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.
ПК 3.1 Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий
ПК 3.2 Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;
ПК 3.3 Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов
ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;
ПК 3.5 Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса
ПК 3.6 Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов
ПК 3.7 Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.
ПК 3.8 Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
1. СПЕЦИФИКАЦИЯ.....	
1.1. Назначение комплекта оценочных материалов.....	
1.2. Общее количество тестовых заданий.....	
1.3. Распределение тестовых заданий по уровням сложности	4
2. ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ.....	12
ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	
ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	
ПК 3.1 Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	
ПК 3.2 Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;	
ПК 3.3 Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов	
ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;	
ПК 3.5 Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	
ПК 3.6 Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	
ПК 3.7 Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	
ПК 3.8 Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Диагностическая работа проводится для целей государственной аккредитации образовательной деятельности (показатель АП₃).

Наименование показателя АП ₃	Значение показателя	Количество баллов
Доля обучающихся, выполнивших 70% и более заданий диагностической работы в ходе оценивания достижения обучающимися результатов обучения по соответствующей образовательной программе среднего профессионального образования, в общем количестве обучающихся, выполнявших диагностическую работу, - АП ₃	65% и более	20
	50% - 64%	10
	Менее 50%	0

Значение показателя АП₃ устанавливается по результатам выполнения обучающимися диагностической работы.

Показатель АП₅ рассчитывается по ниже приведенной формуле:

$$АП_3 = \frac{a_3}{b_3} \times 100, \text{ где}$$

a_3 – количество обучающихся, выполнивших 70% и более заданий диагностической работы

b_3 – общее количество обучающихся, выполнивших диагностическую работу.

Полученное при расчете дробное значение показателя АП₃ округляется до целого числа.

Установленное при расчете показателя АП₃ значение сопоставляется с критериальным значением и определяется количество баллов по данному показателю.

Требования к оценочным материалам (тестам) по компетенциям:

1. При формировании тестов учитывается уровни сложности и отведенное время на прохождение процедуры – 2 ак.часа:

Количество вопросов в тесте по компетенции должно составлять не менее 40. Отбирают задания для не менее 2-х вариантов диагностической работы (по 20 заданий), которые оценивают сформированность выбранных компетенций, используя оценочные материалы образовательной организации, т.е. за 2 ак.часа обучающийся должен успеть ответить на 16-20 заданий, при этом задания не должны быть слишком легкими.

2. Допустимые тестовые задания:

Закрытые

- задания на установление соответствия,
- задания на установление последовательности

Открытые

- задания с развернутым ответом

Комбинированные

- задания с выбором одного ответа и обоснованием выбора,
- задания с выбором нескольких ответов и обоснованием выбора

1.СПЕЦИФИКАЦИЯ

1.1. Назначение комплекта оценочных материалов (матрица компетенций)

Таблица 1.

Наименование ОПОП	38.02.08 Торговое дело
Период освоения компетенций	4 семестр
Нормативное основание отбора содержания	ФГОС-5

Таблица 2. Матрица компетенций

Дисциплины, МДК, ПМ		форма ПА		ОК									ПК													
Код	Наименование	Э	ДЗ	ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04	ОК 05	ОК 06	ОК 07	ОК 08	ОК 09	ПК 1.2	ПК 1.6	ПК 2.1	ПК 2.2	ПК 2.3	ПК 2.4	ПК 3.1	ПК 3.2	ПК 3.3	ПК 3.4	ПК 3.5	ПК 3.6	ПК 3.7	ПК 3.8
ОПЦ.04	Автоматизация торгово-технологических процессов		6	ОК 01	ОК 02			ОК 05		ОК 07		ОК 09	ПК 1.2	ПК 1.6												
МДК.02.02	Товароведение потребительских товаров	6		ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04	ОК 05		ОК 07		ОК 09			ПК 2.1	ПК 2.2	ПК 2.3									
МДК.02.03	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	6		ОК 01	ОК 02	ОК 03	ОК 04	ОК 05		ОК 07		ОК 09						ПК 2.4								
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	6		ОК 01	ОК 02		ОК 04	ОК 05				ОК 09							ПК 3.1	ПК 3.2	ПК 3.3	ПК 3.4	ПК 3.5	ПК 3.6	ПК 3.7	ПК 3.8

1.2. Общее количество тестовых заданий

Таблица 3.

№ пп	Код и наименование проверяемой компетенции	Код и наименование дисциплины (практики), из которой были взяты задания		Индикаторы (формируемые знания и умения)	Количество тестовых заданий
1	ПК 1.2 Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.	ОПЦ.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	З. правовых норм оформления и заключения договоров с поставщиками и потребителями товаров и услуг; З. схем электронного документооборота У. создавать и вести информационную базу поставщиков и покупателей с применением технологий больших данных; У. обобщать полученную информацию, статистически ее обрабатывать и формулировать аналитические выводы, архивировать полученную информацию и обеспечивать ее безопасность;	12
2	ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий	ОПЦ.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	З. организации торгово-технологических процессов в офлайн и онлайн торговле З. электронные платежные системы З. основы безопасности электронной коммерции У. осуществлять торгово-технологические процессы, в том числе, с использованием техники эффективных коммуникаций.	12
3	ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.	МДК.02.02	Товароведение потребительских товаров	З.1 классификацию продовольственных и непродовольственных товаров; З.2 методы и способы кодирования потребительских товаров, в том числе с применением цифровых технологий; У.1 применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров;	12
4	ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.	МДК.02.02	Товароведение потребительских товаров	З.3 обязательных требований к маркировке потребительских товаров З.4 основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров; У.3 оценивать маркировку потребительских товаров на соответствие с	12

				требованиями технических регламентов и национальных стандартов;	
5	ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.	МДК.02.02	Товароведение потребительских товаров	3.7 факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров; 3.8 условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; 3.9 дефекты потребительских товаров; товарных потерь и способы их сокращения; У.6 выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации;	12
6	ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.	МДК.02.03	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	3.22 основные способы фальсификации товаров У.9 проводить оценку качественных и количественных характеристик товаров по требованиям нормативно-технических документов; У.10 организовывать экспертизу потребительских товаров и оформлять ее результаты;	12
7	ПК 3.1 Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	3.1 методики выявления потребностей клиентов У.1 работать с различными источниками информации и использовать ее открытые источники для расширения клиентской базы и доступные информационные ресурсы организации У.2 вести и актуализировать базу данных клиентов	12
8	ПК 3.2 Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	3.2 технику продаж и методику презентаций У.10 устанавливать контакт с клиентом посредством телефонных переговоров, личной встречи, направления коммерческого предложения	12
9	ПК 3.3 Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	3.6 стандарты менеджмента качества 3.8 специализированные программные продукты	12

	специализированных программных продуктов			У.11 использовать и анализировать имеющуюся информацию о клиенте для планирования и организации работы с ним;	
10	ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж;	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	3.11 методы анализа эффективности мероприятий по продвижению продукции У.9 планировать объемы собственных продаж	12
11	ПК 3.5 Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	3.9 методики позиционирования продукции организации на рынке 3.10 методы сегментирования рынка У.13 планировать и проводить презентацию продукции для клиента с учетом его потребностей и вовлечением в презентацию, используя техники продаж в соответствии со стандартами организации;	12
12	ПК 3.6 Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	У.56 анализировать и систематизировать данные по состоянию складских остатков У.56 обеспечивать плановую оборачиваемость складских остатков У.58 анализировать оборачиваемость складских остатков	12
13	ПК 3.7 Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	3.8 специализированные программные продукты У.8 использовать программные продукты У.44 обеспечивать наличие демонстрационной продукции	12
14	ПК 3.8 Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий	МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	3.15 Основы организации послепродажного обслуживания У.61 инициировать контакт с клиентом с целью установления долгосрочных отношений У.60 разрабатывать план послепродажного сопровождения клиента	12
			ИТОГО		168

1.3. Распределение тестовых заданий по уровням сложности

Уровни сложности тестовых заданий:

базовый уровень (1-3 мин)

- воспроизведение фактического материала (терминология, факты, классификация, параметры, теории, принципы);
- задания с выбором ответа, комбинированные задания;

повышенный уровень (3-5 мин)

- применение знаний в типичной ситуации (решение типовых задач, сопоставление, сравнение, установление последовательности);

- комбинированные задания, задания с развернутым ответом;

высокий уровень (5-10 мин)

- оценка опыта деятельности, применение знаний в нестандартной ситуации (решение нетиповых задач, алгоритмы, доказательства, обоснования решений);
- задания на установление последовательности и соответствия, задания с развернутым ответом.

Таблица 3.

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ПК 1.2. Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта.																					
ОПЦ.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ПК 1.6 Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий																					
ОПЦ.04	Автоматизация торгово-технологических процессов	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.																					
МДК.02.02	Товароведение потребительских товаров	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров																					
МДК.02.02	Товароведение потребительских товаров	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.																					
МДК.02.02	Товароведение потребительских товаров	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.																					
МДК.02.03	Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 3.1 Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том																					

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
числе с использованием цифровых и информационных технологий																					
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 3.2 Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров;																					
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 3.3 Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов																					
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж																					
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 3.5 Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса																					
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		

Код и наименование проверяемой компетенции / Код и наименование дисциплины, МДК, из которых были взяты задания		Распределение тестовых заданий по уровням сложности																			
		базовый уровень										повышенный уровень					высокий уровень				
		задания закрытого типа					задания комбинированного типа					задания закрытого типа					задания открытого типа				
		БЛОК А на установление соответствия					БЛОК Б с выбором одного или нескольких верных ответов с обоснованием выбора					БЛОК В на установление последовательности					БЛОК Г с развернутым ответом				
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ПК 3.6 Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов																					
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 3.7 Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий.																					
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		
ПК 3.8 Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий																					
МДК.03.01	Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	1	2	3			4	5	6			7	8	9			10	11	12		

2. ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Тестовые задания распределены по блокам в соответствии с уровнем сложности. Каждый блок содержит текст задания, ключ к ответам и формируемые компетенции в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины (МДК).

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	ОПЦ.04 Автоматизация торгово-технологических процессов											
1	Соотнесите электронные ресурсы торговой организации с понятием определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>электронные ресурсы торговой организации</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Электронные торговые площадки Б. Сертификат электронной подписи В. Единая информационная система</td><td>1.Электронные сайты позволяют осуществлять сделки купли-продажи между предприятиями, проводить электронные торги и размещать информацию о продуктах и услугах. 2. Интернет ресурс 3. Электронный документ, несущий информацию о владельце 4. Бумажный документ 5. Сертификат на реализацию товаров 6. Портал для поставщиков и заказчиков, на котором собрана информация о государственных тендерах.</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	электронные ресурсы торговой организации	понятие определения	А. Электронные торговые площадки Б. Сертификат электронной подписи В. Единая информационная система	1.Электронные сайты позволяют осуществлять сделки купли-продажи между предприятиями, проводить электронные торги и размещать информацию о продуктах и услугах. 2. Интернет ресурс 3. Электронный документ, несущий информацию о владельце 4. Бумажный документ 5. Сертификат на реализацию товаров 6. Портал для поставщиков и заказчиков, на котором собрана информация о государственных тендерах.	А	Б	В				A-1 Б-3 В-6
электронные ресурсы торговой организации	понятие определения											
А. Электронные торговые площадки Б. Сертификат электронной подписи В. Единая информационная система	1.Электронные сайты позволяют осуществлять сделки купли-продажи между предприятиями, проводить электронные торги и размещать информацию о продуктах и услугах. 2. Интернет ресурс 3. Электронный документ, несущий информацию о владельце 4. Бумажный документ 5. Сертификат на реализацию товаров 6. Портал для поставщиков и заказчиков, на котором собрана информация о государственных тендерах.											
А	Б	В										
2	Соотнесите виды электронной коммерции с понятием определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>виды электронной коммерции</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Класс В2С (business to consumer) Б. Класс В2G (business to government). В. С2С (Consumer-to-Consumer)</td><td>1.Розничная электронная торговля по удовлетворению потребностей в товарах и услугах физических лиц. 2.Класс предусматривает взаимодействие предприятия со своим персоналом, например, с мобильными сотрудниками, которые находятся на значительном расстоянии от центрального офиса 3. Класс характеризует взаимодействие бизнеса и госбюджетных организаций или государственных структур 4.Взаимодействие госбюджетных организаций с физическими лицами 5. Электронная коммерция в нише «Потребитель для потребителя»</td></tr></table>	виды электронной коммерции	понятие определения	А. Класс В2С (business to consumer) Б. Класс В2G (business to government). В. С2С (Consumer-to-Consumer)	1.Розничная электронная торговля по удовлетворению потребностей в товарах и услугах физических лиц. 2.Класс предусматривает взаимодействие предприятия со своим персоналом, например, с мобильными сотрудниками, которые находятся на значительном расстоянии от центрального офиса 3. Класс характеризует взаимодействие бизнеса и госбюджетных организаций или государственных структур 4.Взаимодействие госбюджетных организаций с физическими лицами 5. Электронная коммерция в нише «Потребитель для потребителя»	A-1 Б-3 В-5						
виды электронной коммерции	понятие определения											
А. Класс В2С (business to consumer) Б. Класс В2G (business to government). В. С2С (Consumer-to-Consumer)	1.Розничная электронная торговля по удовлетворению потребностей в товарах и услугах физических лиц. 2.Класс предусматривает взаимодействие предприятия со своим персоналом, например, с мобильными сотрудниками, которые находятся на значительном расстоянии от центрального офиса 3. Класс характеризует взаимодействие бизнеса и госбюджетных организаций или государственных структур 4.Взаимодействие госбюджетных организаций с физическими лицами 5. Электронная коммерция в нише «Потребитель для потребителя»											

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		подразумевает осуществление сделок между физическими лицами.											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
3	Соотнесите виды интернет-сайтов с понятием определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды интернет-сайтов</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Сайт-визитка Б. Сайт-витрина В. Квиз-сайт</td><td>1. Наряду с просмотром информации о фирме предоставляет возможность посетителю осуществлять покупку или заказ товара. 2.Корпоративный информационный портал 3. Кроме общей информации о компании содержит электронные каталоги продукции 4. Содержит общую информацию о компании 5. Сайт, на котором размещена форма с вопросами</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		виды интернет-сайтов	понятие определения	А. Сайт-визитка Б. Сайт-витрина В. Квиз-сайт	1. Наряду с просмотром информации о фирме предоставляет возможность посетителю осуществлять покупку или заказ товара. 2.Корпоративный информационный портал 3. Кроме общей информации о компании содержит электронные каталоги продукции 4. Содержит общую информацию о компании 5. Сайт, на котором размещена форма с вопросами	А	Б	В				A-4 Б-3 В-5
виды интернет-сайтов	понятие определения												
А. Сайт-визитка Б. Сайт-витрина В. Квиз-сайт	1. Наряду с просмотром информации о фирме предоставляет возможность посетителю осуществлять покупку или заказ товара. 2.Корпоративный информационный портал 3. Кроме общей информации о компании содержит электронные каталоги продукции 4. Содержит общую информацию о компании 5. Сайт, на котором размещена форма с вопросами												
А	Б	В											

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.04 Автоматизация торговых-технологических процессов	
1.	Среди огромного множества систем класса B2B принято выделять следующие: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Торгово-закупочные B2B системы; 2. Корпоративное представительство в Интернете; 3. Виртуальное предприятие. 4. Виртуальное игровое пространство Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,3 Обоснование: Все это функции характеризующие деятельность торговой организации, а последний вариант относится к развлекательному сегменту
2.	Автоматизация продаж - SFA (Sales Force Automation). Функционал SFA включает в себя: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Управление контактами 2. Анализ и прогнозирование объемов продаж 3. Анализ финансовой отчетности организации 4. Составление бухгалтерского баланса Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2 Обоснование: Программа предназначена для заключения договорных отношений с клиентами

№	Текст задания	Ключ к ответам
3.	Укажите назначение облачной программы ABM SHELF: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Автоматизации создания планограмм 2. Управление продажами 3. Управление кассой 4. Управление продавцами Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: ABM Shelf - система по управлению мерчандайзингом. Планограмма-это визуализированное распределение полочного пространства.

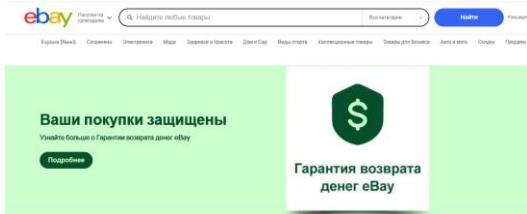
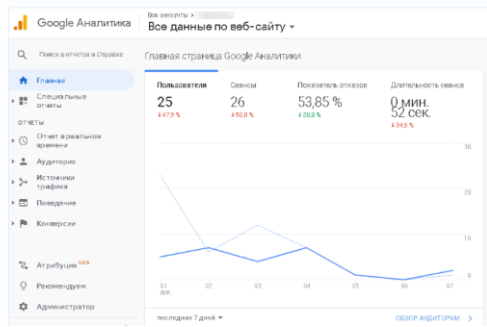
БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам														
	ОПЦ.04 Автоматизация торгово-технологических процессов															
1.	Установите последовательность структуры системы управления складом: 1. Обработка данных 2. Клиентское предложение 3. Запрос на ввод, удаление данных 4. СУБД 5. Запрос на обработку 6. Подсистема бизнес-логики 7. Пользователь <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7								7,2,3,4,5,6,1
1	2	3	4	5	6	7										
2.	Установите последовательность структуры электронной торговой площадки: 1. Потребители 2. WEB-браузер 3. Система защиты 4. Контент, сервис, транзакция 5. система защиты 6. WEB-браузер 7. Поставщики <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7								7,2,3,4,5,6,1
1	2	3	4	5	6	7										
3.	Установите последовательность схемы интернет-магазина: 1. Фрон-офис 2. Потребители 3.Фронт-офис 4. Система автоматической обработки заявок <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					1,4,3,2						
1	2	3	4													

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.04 Автоматизация торгово-технологических процессов	
1.	Рассмотрите рисунок торговой площадки. Определите класс торговой электронной площадки 	ОТВЕТ: С2С-класс взаимодействия потребителя с потребителем
2.	Проанализируйте данные рисунка. Сделайте вывод 	ОТВЕТ: за 7 дней количество пользователей снизилось на 47,9%, количество сеансов уменьшилось на 50%, длительность сеансов уменьшилась на 34,5 %
3.	Перечислите основные компоненты IoT. Интернет вещей (Internet of Things, IoT). Приведите примеры.	ОТВЕТ: Устройства и сенсоры. Примеры включают умные термостаты, датчики движения, камеры видеонаблюдения, умные часы и промышленные роботы. Связь: Варианты связи включают Wi-Fi, Bluetooth, Zigbee, сотовые сети (например, 4G/5G), и другие беспроводные и проводные технологии. Обработка данных. платформы могут анализировать данные в реальном времени и предоставлять результаты пользователям или другим системам. Интерфейсы и приложения: Обеспечивают пользователям доступ к данным и управление устройствами через различные приложения и интерфейсы, такие как мобильные приложения, веб-интерфейсы и системы управления предприятиями.

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

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	ОПЦ.04 Автоматизация торгово-технологических процессов											
1	Соотнесите типы систем платежей с понятием определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>типы систем платежей</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Платежные системы Б. Платежные шлюзы В. Система быстрых платежей (СБП)</td><td>1. Совокупность правил, процедур и технической инфраструктуры, обеспечивающих перевод стоимости от одного субъекта экономики другому. 2. Аппаратно-программный комплекс, который позволяет автоматизировать процесс приема платежей в Интернете 3. Самый простой способ оплаты в Internet с помощью кредитной карты 4. Платежное средство, эмитируемое карточными системами специально для операций в Internet 5. Это сервис, который дает возможность оплачивать покупки через моментальные переводы денежных средств с банковского счета покупателя на расчетный счет продавца</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	типы систем платежей	понятие определения	А. Платежные системы Б. Платежные шлюзы В. Система быстрых платежей (СБП)	1. Совокупность правил, процедур и технической инфраструктуры, обеспечивающих перевод стоимости от одного субъекта экономики другому. 2. Аппаратно-программный комплекс, который позволяет автоматизировать процесс приема платежей в Интернете 3. Самый простой способ оплаты в Internet с помощью кредитной карты 4. Платежное средство, эмитируемое карточными системами специально для операций в Internet 5. Это сервис, который дает возможность оплачивать покупки через моментальные переводы денежных средств с банковского счета покупателя на расчетный счет продавца	А	Б	В				А-1 Б-2 В-5
типы систем платежей	понятие определения											
А. Платежные системы Б. Платежные шлюзы В. Система быстрых платежей (СБП)	1. Совокупность правил, процедур и технической инфраструктуры, обеспечивающих перевод стоимости от одного субъекта экономики другому. 2. Аппаратно-программный комплекс, который позволяет автоматизировать процесс приема платежей в Интернете 3. Самый простой способ оплаты в Internet с помощью кредитной карты 4. Платежное средство, эмитируемое карточными системами специально для операций в Internet 5. Это сервис, который дает возможность оплачивать покупки через моментальные переводы денежных средств с банковского счета покупателя на расчетный счет продавца											
А	Б	В										
2	Соотнесите процедуры определения оригинальности с их понятиями определений <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>процедуры определения оригинальности</th><th>понятие определения</th></tr><tr><td>А. Аутентификация Б. Идентификация В. Сертификация</td><td>1. Процедура проверки подлинности 2. Процедура, в результате выполнения которой для субъекта идентификации выявляется его идентификатор, однозначно идентифицирующий этого субъекта в информационной системе 3. Предоставление определённому лицу или группе лиц прав на выполнение определённых действий 4. Представляет собой графическое выражение буквенно-цифрового кода в форме чередующихся вертикальных полос и пробелов 5. Проверка продукции на пригодность к употреблению и безопасность</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	процедуры определения оригинальности	понятие определения	А. Аутентификация Б. Идентификация В. Сертификация	1. Процедура проверки подлинности 2. Процедура, в результате выполнения которой для субъекта идентификации выявляется его идентификатор, однозначно идентифицирующий этого субъекта в информационной системе 3. Предоставление определённому лицу или группе лиц прав на выполнение определённых действий 4. Представляет собой графическое выражение буквенно-цифрового кода в форме чередующихся вертикальных полос и пробелов 5. Проверка продукции на пригодность к употреблению и безопасность	А	Б	В				А-2 Б-3 В-5
процедуры определения оригинальности	понятие определения											
А. Аутентификация Б. Идентификация В. Сертификация	1. Процедура проверки подлинности 2. Процедура, в результате выполнения которой для субъекта идентификации выявляется его идентификатор, однозначно идентифицирующий этого субъекта в информационной системе 3. Предоставление определённому лицу или группе лиц прав на выполнение определённых действий 4. Представляет собой графическое выражение буквенно-цифрового кода в форме чередующихся вертикальных полос и пробелов 5. Проверка продукции на пригодность к употреблению и безопасность											
А	Б	В										
3	Соотнесите средства защиты информации и понятие определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>средства защиты информации</th><th>категории экономической информации</th></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>	средства защиты информации	категории экономической информации			А-2 Б-3 В-5						
средства защиты информации	категории экономической информации											

№	Текст задания		Ключ к ответам						
	А. Криптографическая защита данных Б. Электронная подпись В. Техническая защита данных	1. Электронные сайты позволяют осуществлять сделки купли-продажи между предприятиями, проводить электронные торги и размещать информацию о продуктах и услугах. 2. Устройства, программы или службы, которые помогают зашифровать и дешифровать информацию, проверить ее целостность 3. Электронный документ, несущий информацию о владельце. 4. Бумажный документ 5. Оборудование, приборы, ПО вроде сканеров уязвимостей, SIEM, DLP-систем, которые обеспечивают защиту и управление информацией							
Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				А	Б	В			
А	Б	В							

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.04 Автоматизация торговых-технологических процессов	
1.	Выберите определение слову фишинг-это: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Вид интернет-мошенничества, целью которого является получение доступа к конфиденциальным данным пользователей — логинам и паролям. 2. Продажа рыбной продукции 3. Заключение крупной сделки 4. Отказ от сделки Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Фишинг («рыбная ловля, выуживание») — одна из разновидностей социальной инженерии, основанная на незнании пользователями основ сетевой безопасности
2.	Выберите неосновные функции «1С-Битрикс: Управление сайтом»: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Управление контентом: создание и редактирование страниц, разделов, товаров и других элементов сайта. 2. Управление структурой сайта: настройка меню, хлебных крошек, карты сайта и других навигационных элементов. 3. SEO-оптимизация: настройка мета-тегов, заголовков, описаний и других параметров для улучшения видимости сайта в поисковых системах. 4. Информационная раскрутка сайта Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: Профессиональная система управления сайтами и интернет-магазинами, реклама ресурса не входит в управление системой.

№	Текст задания	Ключ к ответам
3.	Укажите возможности, которые не поддерживает электронная платежная система Яндекс. Деньги(ЮMoney): <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Проверить дату, время и другие детали любой операции 2. Собрать деньги на что угодно с помощью конструктора для коллективных и личных сборов 3. Уведомления о штрафах ГИБДД и оплатить их через смс, 4. Наличные платежи в интернете Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: Оплата с помощью электронной коммерции не возможна наличными, только с банковских карт или электронного кошелька

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам														
	ОПЦ.04 Автоматизация торгово-технологических процессов															
1.	Установите последовательность алгоритма анализа информационной безопасности организации: 1. Моделирование информационных потоков, угроз 2. Статистический анализ рынка 3. Факторный анализ 4. Определение объекта 5. Поиск уязвимостей <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						4,2,3,1,5				
1	2	3	4	5												
2.	Установите последовательность порядок работы над простым интернет-магазином в системе Битрикс: 1. Сбор сведений и составление технического задания (ТЗ). 2. Выбор или создание дизайна в зависимости от требований заказчика, верстка дизайна. 3. Настройка модуля валют. 4. Первоначальная настройка интернет-магазина: типы цен, единицы измерения, типыплательщиков, местоположения, статусы заказов. 5. Окончательная настройка интернет-магазина: платежные системы, службы доставки, скидки, права пользователей, склады. 6. Применение дизайна для компонентов товарного каталога, корзины и оформления заказа. 7. Создание товарного каталога, заполнение тестовыми товарами. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6	7								1,2,3,4,7,6,5
1	2	3	4	5	6	7										

№	Текст задания	Ключ к ответам										
3.	Установите последовательность алгоритм работы сервиса Яндекс деньги (ЮMoney): 1. Убедитесь, что в окне вашего браузера появилось сообщение об успехе платежа. 2. Проверьте, достаточно ли денег в Кошельке. 3. Заполните форму на сайте и нажмите кнопку «Оплатить». Если вы платите через программу «Интернет.Кошелек», программа должна быть открыта. 4. Проверьте данные и подтвердите платеж, нажав кнопку «Платить». 5. Откройте ваш Кошелек. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						5,2,3,4,1
1	2	3	4	5								

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	ОПЦ.04 Автоматизация торговых-технологических процессов	
1.	По нашему опыту, более 85% касс уязвимы для атак из локальной сети магазина. Тому есть несколько причин. Во-первых, на операционную систему, на которой работает кассовое оборудование, нельзя оперативно устанавливать обновления, так как это может вызвать сбои в работе определенных модулей или программного обеспечения. К тому же для Linux-касс обновления могут вовсе не выпускать. Во-вторых, срок жизни кассового оборудования может превышать 10 лет, что значительно больше, чем у обычного компьютера. Поэтому на большинстве касс установлены неподдерживаемые старые версии операционных систем (например, Windows XP). Что может произойти с кассой?	ОТВЕТ: Массовый отказ кассового оборудования может обернуться приостановкой продаж и прямыми убытками для розничной сети. подмена цен на товары, кража данных бонусных карт, а также фиктивная продажа дорогого товара, в которой впоследствии обвинят кого-то из продавцов.
2.	Посмотрите на изображение, укажите какая программа используется для оформления заказа? 	ОТВЕТ: Мобильная часть системы ОПТИМУМ
3.	Опишите инновационные решения для безопасности торговли	ОТВЕТ: интеллектуальная система видеонаблюдения для противодействия мошенничеству «POS-Интеллект», интегрированные системы видеонаблюдения

ПК. 2.1. Осуществлять кодирование товаров, в том числе с применением цифровых технологий.

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров											
1	Соотнесите методы товароведения с пояснением содержания метода <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table> <tr> <th>методы классификации</th> <th>пояснение содержания</th> </tr> <tr> <td> А. Фассетный метод Б. Иерархический метод В. Порядковый метод </td> <td> 1. Параллельном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки; 2. Последовательном разделении множества объектов на подчиненные и классификационные группировки; 3. Параллельном и последовательном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки; 4. Параллельном и последовательном разделении множества объектов на подчиненные классификационные группировки; 5. Образование и присвоение кода из чисел натурального ряда </td> </tr> </table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table> <tr> <td>А</td> <td>Б</td> <td>В</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	методы классификации	пояснение содержания	А. Фассетный метод Б. Иерархический метод В. Порядковый метод	1. Параллельном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки; 2. Последовательном разделении множества объектов на подчиненные и классификационные группировки; 3. Параллельном и последовательном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки; 4. Параллельном и последовательном разделении множества объектов на подчиненные классификационные группировки; 5. Образование и присвоение кода из чисел натурального ряда	А	Б	В				А-1 Б-2 В-5
методы классификации	пояснение содержания											
А. Фассетный метод Б. Иерархический метод В. Порядковый метод	1. Параллельном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки; 2. Последовательном разделении множества объектов на подчиненные и классификационные группировки; 3. Параллельном и последовательном разделении множества объектов на независимые классификационные группировки; 4. Параллельном и последовательном разделении множества объектов на подчиненные классификационные группировки; 5. Образование и присвоение кода из чисел натурального ряда											
А	Б	В										
2	Соотнесите вид штрихового кода и его расшифровку <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table> <tr> <th>Штриховой код</th> <th>расшифровка вида кода</th> </tr> <tr> <td> А. Штриховой код EAN -13 включает: Б. Штриховой код EAN -8 включает: В. Штриховой код UPC включает: </td> <td> 1. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), контрольную цифру; 2. Код организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 3. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 4. Код страны (2-3 цифры), информацию о товаре (4-5 цифр), контрольную цифру; 5. 1 цифра - номер системы; · 5 цифр - код изготовителя; · 5 цифр - код товара; · 1 цифра - контрольная цифра. </td> </tr> </table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table> <tr> <td>А</td> <td>Б</td> <td>В</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Штриховой код	расшифровка вида кода	А. Штриховой код EAN -13 включает: Б. Штриховой код EAN -8 включает: В. Штриховой код UPC включает:	1. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), контрольную цифру; 2. Код организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 3. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 4. Код страны (2-3 цифры), информацию о товаре (4-5 цифр), контрольную цифру; 5. 1 цифра - номер системы; · 5 цифр - код изготовителя; · 5 цифр - код товара; · 1 цифра - контрольная цифра.	А	Б	В				А-3 Б-4
Штриховой код	расшифровка вида кода											
А. Штриховой код EAN -13 включает: Б. Штриховой код EAN -8 включает: В. Штриховой код UPC включает:	1. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), контрольную цифру; 2. Код организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 3. Код страны (2-3 цифры), организацию-изготовителя (3-5 цифр), информацию о товаре (3-5 цифр), контрольную цифру; 4. Код страны (2-3 цифры), информацию о товаре (4-5 цифр), контрольную цифру; 5. 1 цифра - номер системы; · 5 цифр - код изготовителя; · 5 цифр - код товара; · 1 цифра - контрольная цифра.											
А	Б	В										
3	Соотнесите вид штрихкода с его названием <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i>	А-4 Б-3 В-5										

№	Текст задания		Ключ к ответам						
	вид штрихкода A.  Б.  В. 	название штрихкода 1. Cod 39 2. Cod 128 3. EAN-13 4. UPC 5. EAN-8							
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>			А	Б	В			
	А	Б	В						

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного или несколько верных ответов из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров	
1.	Каким способом удобнее классифицировать ассортимент вин в магазине? <i>Выберите один вариант ответа</i> - Иерархическим - Фасетным - Оба варианта верны - Порядковым Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: Каждый объект может одновременно входить в различные классификационные группировки. Так вина можно разделить: по технологии производства, цвету, месту происхождения сырья и т.д.
2.	ОКПД 2 предназначен для обеспечения информационной поддержки ряда задач, выберите задачи: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> - классификация и кодирование продукции (услуг, работ) для целей государственной статистики; - разработка нормативных правовых актов, касающихся государственного регулирования отдельных видов экономической деятельности;	Ответ: 1,2,3 Обоснование: Эти пункты указывают на сферу применения кодирования

№	Текст задания	Ключ к ответам
	3.реализация комплекса учетных функций в рамках работ по государственной статистике, связанных с обеспечением потребностей органов государственной власти и управления в информации о продукции по видам экономической деятельности при решении аналитических задач; 4. кодирование необходимо для личных нужд Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	
3.	В системе Честный знак, товар маркируют двумерным кодом Data Matrix, выберите изображение кода: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1.  2.  3.  4.  Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: DataMatrix — это битовая матрица, двумерный штриховый код, выглядит как квадрат (или — реже — прямоугольник), составленный из черных и белых (или темных и светлых) элементов

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров	

№	Текст задания	Ключ к ответам																																																					
1.	Укажите правильную последовательность алгоритм расчета контрольного числа штрихового кода 1. Суммируют произведения 2. Умножают каждую цифру кода на ее весовой коэффициент. 3. Располагают все цифры номера в соответствующих столбцах, крайний справа столбец оставляют пустым. 4. Каждому штрихкоду присваивают весовые коэффициенты для кода EAN-13: <table><tr><td>1</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td></tr></table> для кода UCC-12: <table><tr><td></td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td></tr></table> для кода EAN-8: <table><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>1</td></tr></table> 5. Делят полученную сумму на число модуля 10, чтобы получить остаток от деления. 6. Отбрасывают все цифры, кроме последней 7. Из 10 вычитают результат, полученный в шестом действии. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1		3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1						3	1	3	1	3	1	3	1	1	2	3	4	5	6	7								4,3,2,1,5,6,7
1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1																																											
	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1																																											
					3	1	3	1	3	1	3	1																																											
1	2	3	4	5	6	7																																																	
2.	Укажите последовательность основных принципов классификации товаров: 1. Выбор метода классификации; 2. Установление цели классификации; 3. Определение числа классификационных признаков и последовательность их использования. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				2,1,3																																															
1	2	3																																																					
3.	Установите последовательность методики анализа штрих кода типа EAN – 13: 1. Сложить цифры, стоящие на нечетных местах без контрольной цифры: 2. Полученную в пункте 1 сумму умножить на 3 (так как EAN – 13): 3. Сложить цифры стоящие на четных местах 4. Сложить суммы полученные в пункте 2 и пункте 3: 5. Отбросить десятки, получим цифру 6. Из 10 (так как EAN – 13) вычесть полученную в пункте 5 сумму <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5	6							3,2,1,4,5,6																																									
1	2	3	4	5	6																																																		

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров	
1.	Вычислите контрольную цифру штрих-кода для определения подлинности товара UCC-12 012345000058	ОТВЕТ: 1) 3 1 3 1 3 1 3 1 3 1 3 2) 0 1 2 3 4 5 0 0 0 0 5 3) 0 1 6 3 12 5 0 0 0 0 15 4) 42 5) 4,2 6) 2 7) $10 - 2 = 8$; следовательно, контрольное число равно 8.
2.	Укажите вид кода 	ОТВЕТ: <i>a</i> — EAN-13; <i>б</i> — EAN-8; <i>в</i> — UPC-A; <i>г</i> — UPC-E (
3.	Опишите структуру товарного кода ТН ВЭД	ОТВЕТ: Первые две обозначают код группы товара, четыре цифры — товарную позицию, шесть цифр — субпозицию, а весь код раскрывает подсубпозицию.

ПК. 2.2. Идентифицировать ассортиментную принадлежность потребительских товаров.

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам				
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров					
1	Соотнесите функции товара с пояснением содержания определений <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>функция товара</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Потребительская функция товара Б. Коммерческая функция товара В. Маркетинговая функция</td><td>1. Реализуется через его способность удовлетворять разные виды и разновидности потребностей. 2. Обусловлена его основным назначением как объекта купли-продажи 3. Заключается в том, что, с одной стороны, он выступает как объект договорных отношений, с другой стороны, он должен соответствовать требованиям нормативных документов 4. Заключается в его способности</td></tr></table>	функция товара	пояснение содержания определения	А. Потребительская функция товара Б. Коммерческая функция товара В. Маркетинговая функция	1. Реализуется через его способность удовлетворять разные виды и разновидности потребностей. 2. Обусловлена его основным назначением как объекта купли-продажи 3. Заключается в том, что, с одной стороны, он выступает как объект договорных отношений, с другой стороны, он должен соответствовать требованиям нормативных документов 4. Заключается в его способности	А-4 Б-2 В-1
функция товара	пояснение содержания определения					
А. Потребительская функция товара Б. Коммерческая функция товара В. Маркетинговая функция	1. Реализуется через его способность удовлетворять разные виды и разновидности потребностей. 2. Обусловлена его основным назначением как объекта купли-продажи 3. Заключается в том, что, с одной стороны, он выступает как объект договорных отношений, с другой стороны, он должен соответствовать требованиям нормативных документов 4. Заключается в его способности					

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		соответствовать запросам потребителей благодаря присущим ему основополагающим характеристикам товаров 5. Объект договорных отношений; должен соответствовать требованиям нормативных документов											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
2	Соотнесите типы товаров и пояснение содержания определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>типы товаров</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td> А. Товары повседневного спроса Б. Товары импульсного спроса В. Экстренные товары </td><td> 1. Приобретаются часто, без раздумий и особых усилий. 2. Покупаются без предварительных раздумий, под влиянием выкладки в торговом зале или рекламы. 3. Покупатель еще не знает или знает, но не думает об их покупке 4. Покупаются при возникновении острой нужды 5. Продукт или сырье покупают производители для использования при выпуске других товаров либо переработки </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		типы товаров	пояснение содержания определения	А. Товары повседневного спроса Б. Товары импульсного спроса В. Экстренные товары	1. Приобретаются часто, без раздумий и особых усилий. 2. Покупаются без предварительных раздумий, под влиянием выкладки в торговом зале или рекламы. 3. Покупатель еще не знает или знает, но не думает об их покупке 4. Покупаются при возникновении острой нужды 5. Продукт или сырье покупают производители для использования при выпуске других товаров либо переработки	А	Б	В				А-1 Б-2 В-4
типы товаров	пояснение содержания определения												
А. Товары повседневного спроса Б. Товары импульсного спроса В. Экстренные товары	1. Приобретаются часто, без раздумий и особых усилий. 2. Покупаются без предварительных раздумий, под влиянием выкладки в торговом зале или рекламы. 3. Покупатель еще не знает или знает, но не думает об их покупке 4. Покупаются при возникновении острой нужды 5. Продукт или сырье покупают производители для использования при выпуске других товаров либо переработки												
А	Б	В											
3	Соотнесите способ определения качества товара и пояснения содержания определений К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>способ определения качества товара</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td> А. Идентификация Б. Фальсификация В. Сертификация </td><td> 1. Способ, метод определения соответствия продукции заявленным характеристикам, критериям, параметрам 2. Любое умышленное действие, совершенное с целью получения финансовой выгоды и обмана покупателей относительно качества и состава пищевых продуктов 3. Способность товаров удовлетворять социальные и эстетические потребности с помощью совокупности показателей внешнего вида, конструктивных особенностей 4. Комплексный показатель, включающий форму, цвет, состояние поверхности, иногда целостность. 5. Подтверждение того, что продукция соответствует нормам безопасности </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		способ определения качества товара	пояснение содержания определения	А. Идентификация Б. Фальсификация В. Сертификация	1. Способ, метод определения соответствия продукции заявленным характеристикам, критериям, параметрам 2. Любое умышленное действие, совершенное с целью получения финансовой выгоды и обмана покупателей относительно качества и состава пищевых продуктов 3. Способность товаров удовлетворять социальные и эстетические потребности с помощью совокупности показателей внешнего вида, конструктивных особенностей 4. Комплексный показатель, включающий форму, цвет, состояние поверхности, иногда целостность. 5. Подтверждение того, что продукция соответствует нормам безопасности	А	Б	В				А-1 Б-2 В-5
способ определения качества товара	пояснение содержания определения												
А. Идентификация Б. Фальсификация В. Сертификация	1. Способ, метод определения соответствия продукции заявленным характеристикам, критериям, параметрам 2. Любое умышленное действие, совершенное с целью получения финансовой выгоды и обмана покупателей относительно качества и состава пищевых продуктов 3. Способность товаров удовлетворять социальные и эстетические потребности с помощью совокупности показателей внешнего вида, конструктивных особенностей 4. Комплексный показатель, включающий форму, цвет, состояние поверхности, иногда целостность. 5. Подтверждение того, что продукция соответствует нормам безопасности												
А	Б	В											

№	Текст задания	Ключ к ответам

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров	
1.	Информация о консервированной продукции наносится на этикетку и на крышки банок. Индекс отрасли, к которой относится предприятие изготовитель, — одна-две буквы. Какую отрасль обозначает буква «А» на маркировке? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Мясная промышленность 2. Пищевая промышленность 3. Плодоовощное хозяйство 4. Молочная промышленность Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ:1 Обоснование: Буква А относится к мясной промышленности на основании требований ГОСТ
2.	Укажите клеи растительного происхождения: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Обойный 2. Мездровый клей 3. Костный 4. Казеиновый Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Обойный клей — смесь декстрина и крахмала с добавлением медного купороса и антисептика
3.	Целью идентификационной экспертизы не является определение соответствия продукции: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Заявленному наименованию; 2. Требованиям (показателям качества), обеспечивающим функциональное использование продукции; 3. Требованиям безопасности. 4. Определение показателей по желанию производителя Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: Экспертиза проводится только на основании нормативно-технической документации (ГОСТ, ТР)

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров	

№	Текст задания	Ключ к ответам										
1.	Установите последовательность отбора проб и образцов из товарных партий тарного способа размещения: 1. Товарная партия 2. Средняя проба 3. Выборка 4. Навеска 5. Испытания <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						1,3,2,4,5
1	2	3	4	5								
2.	Установите последовательность видов контроля по месту в процессе производства 1. Инспекционный контроль 2. Операционный контроль 3. Приемочный контроль 4. Входной контроль <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1		
1	2	3	4									
3.	Установите последовательность этапов идентификации пищевой продукции: 1.Сравнение внешнего вида пищевой продукции с признаками, изложенными в НТД 2. Выявление несоответствий в сопроводительных документах и маркировке 3. Органолептический метод 4. Аналитический метод <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4		
1	2	3	4									

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров	
1.	В магазин поступила партия картофеля массой 900 кг, упакованного в ящики массой нетто 30 кг. Определите массу объединенной пробы необходимую для оценки качества, если известны требования по ГОСТ 7194-81 «Картофель свежий. Правила приемки и методы определения качества». Выписка из ГОСТа прилагается. 1.8. От партии картофеля, фасованного в потребительскую тару массой до 3 кг, отбирают не менее трех упаковочных единиц от каждого полных или неполных 100 упаковочных единиц.	ОТВЕТ: Определим выборку. - в ящики — выборка составит 6 ящиков; масса каждой точечной пробы должна быть не менее 3 кг. 18 кг (6*3)

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	1.6. От партии упакованного в мешки или ящики картофеля отбирают выборку в соответствии с табл.2. Таблица 2 <table><tr><th>Количество упаковочных единиц картофеля в партии</th><th>Количество упаковочных единиц картофеля в выборке</th></tr><tr><td>До 20 включ.</td><td>3</td></tr><tr><td>Св. 20 до 50 включ.</td><td>6</td></tr><tr><td>" 50 " 100 "</td><td>9</td></tr><tr><td>" 100 " 150 "</td><td>12</td></tr></table> От партии упакованного картофеля свыше 150 упаковочных единиц на каждые последующие полные или неполные 50 упаковочных единиц отбирают по одной упаковочной единице картофеля.	Количество упаковочных единиц картофеля в партии	Количество упаковочных единиц картофеля в выборке	До 20 включ.	3	Св. 20 до 50 включ.	6	" 50 " 100 "	9	" 100 " 150 "	12	
Количество упаковочных единиц картофеля в партии	Количество упаковочных единиц картофеля в выборке											
До 20 включ.	3											
Св. 20 до 50 включ.	6											
" 50 " 100 "	9											
" 100 " 150 "	12											
2.	Дано изображение- Этикетки колбаса варено-копченая Московская. Определите нарушение в части указания информации на этикетке 	ОТВЕТ: Не указана дата изготовления										

№	Текст задания	Ключ к ответам
3.	Какой сплав в 585 пробе?	ОТВЕТ: В 585 пробе красного золота из 41,5% примесей на медь приходится 33,5%, а оставшиеся 8% – на серебро.

ПК 2.3. Создавать условия для сохранности количественных и качественных характеристик товара в соответствии с требованиями действующих санитарных правил на разных этапах товародвижения.

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)
Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам				
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров					
1	Соотнесите условия для сохранности характеристик товара и пояснение содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>условия для сохранности характеристик товара</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Сохраняющие факторы Б. Формирующие факторы В. Спрос</td><td>1. Комплекс объектов и операций, свойственных определенным этапам технологического цикла и предназначенных для формирования заданных требований к товароведным характеристикам продукции. 2. Основу составляют запросы потребителей, подкрепленные их платежеспособностью 3. Совокупность операций, предназначенных для формирования основополагающих товароведных характеристик готовой продукции. 4. Совокупность средств, методов и условий внешней среды, влияющих на надежность товаров. 5. Организация производства и сбыта продукции, основанная на изучении потребности рынка в товарах и услугах.</td></tr></table>	условия для сохранности характеристик товара	пояснение содержания определения	А. Сохраняющие факторы Б. Формирующие факторы В. Спрос	1. Комплекс объектов и операций, свойственных определенным этапам технологического цикла и предназначенных для формирования заданных требований к товароведным характеристикам продукции. 2. Основу составляют запросы потребителей, подкрепленные их платежеспособностью 3. Совокупность операций, предназначенных для формирования основополагающих товароведных характеристик готовой продукции. 4. Совокупность средств, методов и условий внешней среды, влияющих на надежность товаров. 5. Организация производства и сбыта продукции, основанная на изучении потребности рынка в товарах и услугах.	А-4 Б-1 В-2
условия для сохранности характеристик товара	пояснение содержания определения					
А. Сохраняющие факторы Б. Формирующие факторы В. Спрос	1. Комплекс объектов и операций, свойственных определенным этапам технологического цикла и предназначенных для формирования заданных требований к товароведным характеристикам продукции. 2. Основу составляют запросы потребителей, подкрепленные их платежеспособностью 3. Совокупность операций, предназначенных для формирования основополагающих товароведных характеристик готовой продукции. 4. Совокупность средств, методов и условий внешней среды, влияющих на надежность товаров. 5. Организация производства и сбыта продукции, основанная на изучении потребности рынка в товарах и услугах.					

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	А	Б	В								
А	Б	В										
2	Соотнесите сохраняющие факторы и пояснение содержания определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>сохраняющие факторы</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Тара Б. Упаковочные материалы В. Перевязочные материалы</td><td>1.Основной элемент упаковки, представляющий собой изделие для размещения товара. 2.Дополнительный элемент упаковки, предназначенный для защиты товаров от механических воздействий 3.Дополнительный элемент упаковки, предназначенный для повышения прочности тары. 4.Способность не изменять потребительские свойства упакованных товаров. 5.Стандартизированная грузовая единица, используемая для хранения, транспортировки и защиты товаров и товаров.</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	сохраняющие факторы	пояснение содержания определения	А. Тара Б. Упаковочные материалы В. Перевязочные материалы	1.Основной элемент упаковки, представляющий собой изделие для размещения товара. 2.Дополнительный элемент упаковки, предназначенный для защиты товаров от механических воздействий 3.Дополнительный элемент упаковки, предназначенный для повышения прочности тары. 4.Способность не изменять потребительские свойства упакованных товаров. 5.Стандартизированная грузовая единица, используемая для хранения, транспортировки и защиты товаров и товаров.	А	Б	В				A-1 B-2 B-3
сохраняющие факторы	пояснение содержания определения											
А. Тара Б. Упаковочные материалы В. Перевязочные материалы	1.Основной элемент упаковки, представляющий собой изделие для размещения товара. 2.Дополнительный элемент упаковки, предназначенный для защиты товаров от механических воздействий 3.Дополнительный элемент упаковки, предназначенный для повышения прочности тары. 4.Способность не изменять потребительские свойства упакованных товаров. 5.Стандартизированная грузовая единица, используемая для хранения, транспортировки и защиты товаров и товаров.											
А	Б	В										
3	Соотнесите этап товародвижения и пояснение содержания определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>этап товародвижения</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Транспортирование Б. Хранение В. Реализация</td><td>1. Это хранение товаров только в пути. 2.Этап технологического цикла товародвижения от выпуска готовой продукции до потребления или утилизации, цель которого — обеспечение стабильности исходных свойств или их изменение с минимальными потерями 3.Совокупность внешних воздействий окружающей среды, обусловленных режимом хранения и размещением товаров в хранилище. 4.Требования к температуре, относительной влажности воздуха, воздухообмену, газовому составу и освещенности 5.Любые операции, которые осуществляются в соответствии с договорами купли-продажи, поставки и другими гражданско-правовыми договорами, предусматривающим передачу прав собственности на товары за плату или компенсацию</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	этап товародвижения	пояснение содержания определения	А. Транспортирование Б. Хранение В. Реализация	1. Это хранение товаров только в пути. 2.Этап технологического цикла товародвижения от выпуска готовой продукции до потребления или утилизации, цель которого — обеспечение стабильности исходных свойств или их изменение с минимальными потерями 3.Совокупность внешних воздействий окружающей среды, обусловленных режимом хранения и размещением товаров в хранилище. 4.Требования к температуре, относительной влажности воздуха, воздухообмену, газовому составу и освещенности 5.Любые операции, которые осуществляются в соответствии с договорами купли-продажи, поставки и другими гражданско-правовыми договорами, предусматривающим передачу прав собственности на товары за плату или компенсацию	А	Б	В				A-1 B-2 B-5
этап товародвижения	пояснение содержания определения											
А. Транспортирование Б. Хранение В. Реализация	1. Это хранение товаров только в пути. 2.Этап технологического цикла товародвижения от выпуска готовой продукции до потребления или утилизации, цель которого — обеспечение стабильности исходных свойств или их изменение с минимальными потерями 3.Совокупность внешних воздействий окружающей среды, обусловленных режимом хранения и размещением товаров в хранилище. 4.Требования к температуре, относительной влажности воздуха, воздухообмену, газовому составу и освещенности 5.Любые операции, которые осуществляются в соответствии с договорами купли-продажи, поставки и другими гражданско-правовыми договорами, предусматривающим передачу прав собственности на товары за плату или компенсацию											
А	Б	В										

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров	
1.	Укажите нарушение «товарного соседства»: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Охлажденное и замороженное сырье хранится в одной секции 2. Мясо и рыба хранятся в одном морозильном ларе 3. Хлеб и хлебобулочные изделия хранятся на одной горке 4. Сырые и готовые полуфабрикаты лежат рядом в холодильном шкафу Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,4 Обоснование: Правило товарного соседства предполагает отдельное хранение товаров, которые могут влиять на потребительские свойства друг друга
2.	Укажите метод, который не относится к методам хранения товаров : <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Методы, основанные на регулировании различных показателей климатического режима хранения; 2. Методы, основанные на разных способах размещения; 3. Методы ухода за товарами, основанные на разных видах и способах обработки. 4. Методы ухода за товарами, основанные на внутренних убеждениях кладовщика. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: Методы хранения должны быть в соответствии с СанПиН
3.	Повреждение коленчатого вала автомобиля является каким дефектом по степени влияния на качество: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Критические 2. Значительные 3. Малозначительные 4. Предреализационным Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Повреждение коленчатого вала автомобиля является критическим дефектом, так как приведет к полной дисфункции товара

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров	

№	Текст задания	Ключ к ответам								
1.	Установите последовательность классификации товаров в зависимости от возрастания влажности, начиная с наименьшего значения: 1. Повышенной влажности 2. Умеренные 3. Влажные 4. Сухие <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1
1	2	3	4							
2.	Установите последовательность товаров в зависимости от увеличения срока годности: 1. Пастеризованное молоко 2. Хлеб 3. Консервы <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				2,1,3		
1	2	3								
3.	Установите последовательность товаров в зависимости от увеличения температурного режима: 1. Замороженные ягоды 2. Стерилизованное молоко 3. Колбасные изделия <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				1,3,2		
1	2	3								

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.02 Товароведение потребительских товаров	
1.	Объясните почему нельзя хранить муку и свежие плоды рядом	ОТВЕТ: Первые увлажнятся и подвергнутся микробиологической порче, вторые усохнут (увянут), потеряют товарный вид, растрескаются и сморщатся
2.	Дайте определение следующим методам обработки: дезинфекция, дезинсекция, дератизация	ОТВЕТ: Дезинфекция — обеззараживание микроорганизмов, вызывающих микробиологическую порчу товаров. Дезинсекция — уничтожение насекомых специальными средствами. Дератизация — истребление грызунов
3.	Опишите упаковку, хранение парфюмерных жидкостей	ОТВЕТ: Парфюмерные жидкости фасуют в стеклянные, фарфоровые, полимерные флаконы. В качестве транспортной тары используются ящики (коробки). Коробки оклеивают

№	Текст задания	Ключ к ответам
		бумажными лентами. На коробке с двух сторон слово “ВЕРХ”. На транспортной таре указано: “Осторожно, хрупкое”, “Верх не кантовать”, “Боится сырости”. Парфюмерные изделия хранят при температуре не ниже +5° и не выше 25°С.

ПК 2.4. Выполнять операции по оценке качества и организации экспертизы потребительских товаров.

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров											
1	Соотнесите группы товаров и пояснение содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>группы товаров</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Продовольственные товары Б. Непродовольственные товары В. Однородные товары</td><td>1. Комбинированный ассортиментом товаров 2. Продукты в натуральном или переработанном виде, находящиеся в обороте и употребляемые человеком в пищу 3. Потребительских товаров, которые не входят в ассортимент продуктов питания 4. Ассортимент товаров вырабатываемый отраслевым предприятием 5. Товары, не являющиеся идентичными во всех отношениях, но имеющие сходные характеристики и состоящие из схожих компонентов, произведенных из таких же материалов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые (ввозимые) товары, и быть с ними коммерчески взаимозаменяемыми.</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	группы товаров	пояснение содержания определения	А. Продовольственные товары Б. Непродовольственные товары В. Однородные товары	1. Комбинированный ассортиментом товаров 2. Продукты в натуральном или переработанном виде, находящиеся в обороте и употребляемые человеком в пищу 3. Потребительских товаров, которые не входят в ассортимент продуктов питания 4. Ассортимент товаров вырабатываемый отраслевым предприятием 5. Товары, не являющиеся идентичными во всех отношениях, но имеющие сходные характеристики и состоящие из схожих компонентов, произведенных из таких же материалов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые (ввозимые) товары, и быть с ними коммерчески взаимозаменяемыми.	А	Б	В				A-2 Б-3 В-5
группы товаров	пояснение содержания определения											
А. Продовольственные товары Б. Непродовольственные товары В. Однородные товары	1. Комбинированный ассортиментом товаров 2. Продукты в натуральном или переработанном виде, находящиеся в обороте и употребляемые человеком в пищу 3. Потребительских товаров, которые не входят в ассортимент продуктов питания 4. Ассортимент товаров вырабатываемый отраслевым предприятием 5. Товары, не являющиеся идентичными во всех отношениях, но имеющие сходные характеристики и состоящие из схожих компонентов, произведенных из таких же материалов, что позволяет им выполнять те же функции, что и оцениваемые (ввозимые) товары, и быть с ними коммерчески взаимозаменяемыми.											
А	Б	В										
2	Соотнесите номенклатуру показателей и пояснение содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>номенклатура показателей</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Микробиологические показатели Б. Физико-химические показатели В. Органолептические показатели</td><td>1. Оценка сопроводительной документации 2. Оценка внешнего вида, цвета, запаха 3. Характеризуют пищевую ценность кулинарной продукции, ее компонентный состав, соблюдение рецептур блюд</td></tr></table>	номенклатура показателей	пояснение содержания определения	А. Микробиологические показатели Б. Физико-химические показатели В. Органолептические показатели	1. Оценка сопроводительной документации 2. Оценка внешнего вида, цвета, запаха 3. Характеризуют пищевую ценность кулинарной продукции, ее компонентный состав, соблюдение рецептур блюд	A-4 Б-3 В-2						
номенклатура показателей	пояснение содержания определения											
А. Микробиологические показатели Б. Физико-химические показатели В. Органолептические показатели	1. Оценка сопроводительной документации 2. Оценка внешнего вида, цвета, запаха 3. Характеризуют пищевую ценность кулинарной продукции, ее компонентный состав, соблюдение рецептур блюд											

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		4.Определение общей численности микробов и патогенных организмов в исследуемых образцах 5. Основные физические параметры тела: рост, вес, объемы											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
3	Соотнесите виды экспертиз и пояснение содержания определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>виды экспертиз</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td> А. Качественный анализ Б. Количественный анализ В. Документальная экспертиза </td><td> 1. Заключается в оценке экспертом товароведческих характеристик товара, основанной на информации в товарно-сопроводительных, технологических и иных документах 2. Анализ заключается в оценке экспертом количественных и качественных характеристик товара для установления его ассортиментной принадлежности 3. Предполагает оценку количественных характеристик товара 4. Предусматривает оценку качественных характеристик товара для установления соответствия их требованиям нормативных документов. 5. Определение состава материала с помощью методов, основанных на химических реакциях определяемых веществ в растворах. </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		виды экспертиз	пояснение содержания определения	А. Качественный анализ Б. Количественный анализ В. Документальная экспертиза	1. Заключается в оценке экспертом товароведческих характеристик товара, основанной на информации в товарно-сопроводительных, технологических и иных документах 2. Анализ заключается в оценке экспертом количественных и качественных характеристик товара для установления его ассортиментной принадлежности 3. Предполагает оценку количественных характеристик товара 4. Предусматривает оценку качественных характеристик товара для установления соответствия их требованиям нормативных документов. 5. Определение состава материала с помощью методов, основанных на химических реакциях определяемых веществ в растворах.	А	Б	В				А-4 Б-3 В-1
виды экспертиз	пояснение содержания определения												
А. Качественный анализ Б. Количественный анализ В. Документальная экспертиза	1. Заключается в оценке экспертом товароведческих характеристик товара, основанной на информации в товарно-сопроводительных, технологических и иных документах 2. Анализ заключается в оценке экспертом количественных и качественных характеристик товара для установления его ассортиментной принадлежности 3. Предполагает оценку количественных характеристик товара 4. Предусматривает оценку качественных характеристик товара для установления соответствия их требованиям нормативных документов. 5. Определение состава материала с помощью методов, основанных на химических реакциях определяемых веществ в растворах.												
А	Б	В											

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	
1.	Укажите причины возникновения ассортиментной фальсификации колбасных изделий: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Пересортицы 2. Подмены одного вида изделия другим 3. Повышенное содержание воды в товаре 4. Ошибка продавца при выкладке Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,4 Обоснование: Ассортиментный анализ проводится на основе органолептических показателей, поэтому невозможно сказать увеличено ли содержание воды в продукте, а отличить сорта возможно. Пункты 1,2,4 характеризуют одну ситуацию -пересортицу

№	Текст задания	Ключ к ответам
2.	Укажите признаки информационная фальсификации: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Неточность наименования товара; 2. Недостоверность фирма-производитель товара; 3. Указано точное количество товара; 4. Не указаны вводимые пищевые добавки. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,4 Обоснование: Указание точного веса, не является фальсификацией и регламентируется ГОСТом информация для потребителей
3.	Укажите подлинный товар: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Молоко, которое продается в супермаркетах с надписями "натуральное", "цельное", и даже с изображением коровы, произведено из порошка 2. Продажа ливерных колбас под видом вареных 3. Шоколадную массу вводят в больших количествах менее ценные компоненты не указывая на упаковке состав 4. Резко класть товар на весы Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 4 Обоснование: Изменение веса товара, а соответственно и стоимости является количественной фальсификацией, так как резко класть товар на весы распространенный метод обвеса: мало кто ждет, пока установится стрелка или успокоятся цифры (на электронных весах).

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	МДК.02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров							
1.	Установите последовательность этапов товароведческого анализа: 1. . Основной 2. Подготовительный 3. Заключительный <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,1,3
1	2	3						
2.	Установите последовательность содержания акта экспертизы: 1. Констатирующая 2. Протокольная 3. Заключительная <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,1,3
1	2	3						

№	Текст задания	Ключ к ответам								
3.	Установите последовательность этапов товароведческого анализа товаров: 1. Товарные виды, типоразмеры. 2. Название, назначение. 3. Сырье. Конструктивные особенности. 4. Технические требования (проверка качества). <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					2,1,3,4
1	2	3	4							

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.02.03 Оценка качества и основы экспертизы потребительских товаров	
1.	Как определить лицевую и изнаночную стороны ткани?	ОТВЕТ: Их определяют по рисунку, блеску, ворсу, чистоте отделки, кромке: лицевая сторона более гладкая, на ней отсутствуют узелки, торчащие кончики волокон и нитей; в тканях с печатным рисунком на лицевой стороне рисунок виден четко, а на изнаночной бледнее;
2.	Как провести органолептическую оценку чая черного байхового?	ОТВЕТ: Внешний вид чая определяется распределением навески 20 г чая на белом листе бумаги. Визуально определяется группа и подгруппа чая по изученной классификации. Определение вкуса и аромата чая. На весах взвешивают 2,8 г чая, засыпают в заварной чайник, заливают чай 125 мл закипевшей воды и закрывают крышкой. Через 5 минут экстракт чая без чайнок сливают в белую фарфоровую чашку. Проводят сравнительный анализ по ГОСТу
3.	В магазин поступило ванильное мороженое во взбитой шоколадной глазури торговой марки «Простоквашино». Изготовитель: «Альтер Вест XXI век», Московская область, Наро-Фоминский район. Основные сведения, содержащиеся в маркировке, соответствуют ГОСТ 31457-2012. Состав продукта: молоко натуральное, сахар, масло коровье, масло кокосовое, молоко сухое цельное, молоко сухое обезжиренное, вода питьевая, стабилизатор-эмульгатор (моно- и диглицериды жирных кислот, камедь рожкового дерева, камедь гуара, каррагинан), ароматизатор, идентичный натуральному, ванильный, глазурь шоколадная (масло коровье, сахар, какао-порошок, лецитин). Наличие на маркировке двух знаков соответствия свидетельствует о сертификации производства, в том числе в системе ХАССП. Кроме обязательной товарной информации, в маркировке есть дополнительная надпись: «Это настоящее мороженое! Эдуард Успенский».	ОТВЕТ: Назначение дополнительной надписи цитаты Э.Успенского-это рекламный ход, в данном мороженом есть сухое молоко, а в настоящем мороженом должно быть молоко коровье цельное, цельное сгущенное молоко, натуральные сливки, сливочное масло, поэтому эта надпись вводит потребителя в заблуждение. В магазине целесообразно проводить идентификацию мороженого при наличии знака соответствия в маркировке и копий сертификатов, так как возможна информационная фальсификация

№	Текст задания	Ключ к ответам
	Каково назначение дополнительной надписи (цитаты Э.Успенского)? Можно ли считать, что она вводит потребителя в заблуждение? Целесообразно ли в магазине проводить идентификацию мороженого при наличии знака соответствия в маркировке и копий сертификатов?.	

ПК 3.1 Осуществлять формирование клиентской базы и ее актуализацию на основе информации о потенциальных клиентах и их потребностях, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами											
1	Соотнесите инструменты технологии продаж и пояснение содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>инструменты технологии продаж</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Клиентская база Б. Анализ данных В. Лидогенерация</td><td>1. Совокупность клиентов компании или организации ,которые приобрели товары или услуги, либо проявили интерес к ним 2. Системы управления взаимодействия с клиентом 3. Процесс обработки и интерпретации данных о клиентах для выявления закономерностей и трендов 4. Использование интернет- каналов и технологий 5. Процесс привлечения потенциальных клиентов (лидов) к вашему бизнесу с целью их дальнейшего превращения в покупателя</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	инструменты технологии продаж	пояснение содержания определения	А. Клиентская база Б. Анализ данных В. Лидогенерация	1. Совокупность клиентов компании или организации ,которые приобрели товары или услуги, либо проявили интерес к ним 2. Системы управления взаимодействия с клиентом 3. Процесс обработки и интерпретации данных о клиентах для выявления закономерностей и трендов 4. Использование интернет- каналов и технологий 5. Процесс привлечения потенциальных клиентов (лидов) к вашему бизнесу с целью их дальнейшего превращения в покупателя	А	Б	В				A-1 Б-3 В-5
инструменты технологии продаж	пояснение содержания определения											
А. Клиентская база Б. Анализ данных В. Лидогенерация	1. Совокупность клиентов компании или организации ,которые приобрели товары или услуги, либо проявили интерес к ним 2. Системы управления взаимодействия с клиентом 3. Процесс обработки и интерпретации данных о клиентах для выявления закономерностей и трендов 4. Использование интернет- каналов и технологий 5. Процесс привлечения потенциальных клиентов (лидов) к вашему бизнесу с целью их дальнейшего превращения в покупателя											
А	Б	В										
2	Соотнесите метод управления продажами и пояснение содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>метод управления продажами</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. CRM Б. Воронка продаж В. ERP</td><td>1. Система управления взаимодействием с клиентами , позволяющие хранить и анализировать данные о клиентах 2. сбор отзывов и рекомендаций от клиентов для улучшения продуктов и услуг. 3. Модель, описывающая путь клиента от осознания потребности до совершения покупок. 4. Инструменты для сборов информации о потребностях и предпочтениях клиентов 5. Планирование ресурсов предприятия</td></tr></table>	метод управления продажами	пояснение содержания определения	А. CRM Б. Воронка продаж В. ERP	1. Система управления взаимодействием с клиентами , позволяющие хранить и анализировать данные о клиентах 2. сбор отзывов и рекомендаций от клиентов для улучшения продуктов и услуг. 3. Модель, описывающая путь клиента от осознания потребности до совершения покупок. 4. Инструменты для сборов информации о потребностях и предпочтениях клиентов 5. Планирование ресурсов предприятия	A-1 Б-3 В-5						
метод управления продажами	пояснение содержания определения											
А. CRM Б. Воронка продаж В. ERP	1. Система управления взаимодействием с клиентами , позволяющие хранить и анализировать данные о клиентах 2. сбор отзывов и рекомендаций от клиентов для улучшения продуктов и услуг. 3. Модель, описывающая путь клиента от осознания потребности до совершения покупок. 4. Инструменты для сборов информации о потребностях и предпочтениях клиентов 5. Планирование ресурсов предприятия											

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	А	Б	В								
А	Б	В										
3	Соотнесите вид деятельности по выбору направления развития товара и пояснение содержания определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид деятельности по выбору направления развития товара</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Прогнозирование Б. Сегментация В. Позиционирование</td><td>1. Образ компании или товара, который маркетологи выстраивают в сознании целевой аудитории с помощью разных тактик 2. Важно регулярно обновлять информацию о клиентах, чтоб исключать устаревшие данные 3. Разделения клиентской базы на группы по различным критериям, таким как возраст, пол, история покупок. 4. Налаживание партнерских отношений с другими компаниями 5. Регулярный анализ данных о клиентах позволяет выявлять тренды, лучше понимать потребности клиентов и адаптировать предложения компании к их ожиданиям. 6.Запуск рекламных компаний в различных каналах.</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	вид деятельности по выбору направления развития товара	пояснение содержания определения	А. Прогнозирование Б. Сегментация В. Позиционирование	1. Образ компании или товара, который маркетологи выстраивают в сознании целевой аудитории с помощью разных тактик 2. Важно регулярно обновлять информацию о клиентах, чтоб исключать устаревшие данные 3. Разделения клиентской базы на группы по различным критериям, таким как возраст, пол, история покупок. 4. Налаживание партнерских отношений с другими компаниями 5. Регулярный анализ данных о клиентах позволяет выявлять тренды, лучше понимать потребности клиентов и адаптировать предложения компании к их ожиданиям. 6.Запуск рекламных компаний в различных каналах.	А	Б	В				A-5 Б-3 В-1
вид деятельности по выбору направления развития товара	пояснение содержания определения											
А. Прогнозирование Б. Сегментация В. Позиционирование	1. Образ компании или товара, который маркетологи выстраивают в сознании целевой аудитории с помощью разных тактик 2. Важно регулярно обновлять информацию о клиентах, чтоб исключать устаревшие данные 3. Разделения клиентской базы на группы по различным критериям, таким как возраст, пол, история покупок. 4. Налаживание партнерских отношений с другими компаниями 5. Регулярный анализ данных о клиентах позволяет выявлять тренды, лучше понимать потребности клиентов и адаптировать предложения компании к их ожиданиям. 6.Запуск рекламных компаний в различных каналах.											
А	Б	В										

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Укажите способы сортировки клиентов для анализа продаж: Выберите несколько вариантов ответа - По уровню дохода - По истории покупок - По полу - По сумме покупок Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2,4 Обоснование: К показателям анализа продаж относятся финансовые показатели, которые характеризуют ритмичность покупок и сумму покупок
2.	Укажите действия менеджера при неудачном закрытии сделки: Выберите один вариант ответа	Ответ: 3

№	Текст задания	Ключ к ответам
	1. Обозначить дату следующего контакта и взять обязательство с клиента 2. Узнать цепочку согласования и сроки оплаты 3. Не озвучить цену 4. Запросить обратную связь Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Обоснование: Озвучивание итоговой цены, исключает непонимание со стороны продавца и покупателя
3.	Укажите признаки внутренней клиентоориентированности компании: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Компания понимает взаимосвязь положительного клиентского опыта и частоту покупок 2. Компания и бизнес развивается, заимствует хорошие идеи у конкурентов, лидеров в других отраслях рынка. 3. Систематическое изучение предпочтений потребителей. 4. Корпоративная культура Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: Обоснование:

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами							
1.	Установите последовательность формирования клиентской базы: 1. Сбор данных о потенциальных клиентах 2. Создания уникального торгового предложения 3. Определения целевой аудитории <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1	2	3				3,2,1
1	2	3						
2.	Установите последовательность этапов анализа данных: 1. Определения целей анализа; 2. Очистка данных; 3. Сбор данных <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1	2	3				1,3,2
1	2	3						

№	Текст задания	Ключ к ответам						
3.	Установите последовательность разговора с клиентом: 1. Представления продукта или услуги 2. Приветствие и установления контакта 3. Выяснения потребностей с клиентом <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,3,1
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	В тексте покупателя о продукте может быть написано: «В целом нормально, но есть проблемы». «Отличный товар, но магазин так себе». «Ужас!», «Отвратительно», «Разочарован». Какие оптимальными решения можно применить, для структурирования отзыва?	ОТВЕТ: просить таких людей пояснить свой комментарий; внедрять шаблонные формы, которые направляют клиентов писать конкретные вещи: что понравилось, что можно улучшить.
2.	Выполните сортировку по RFM-анализу по представленному изображению Если показатели Показатель 1. Recency (давность сделки) Хороший» показатель (группа 1) – до 90 дней;«Нормальный» показатель (группа 2) – от 90 до 180 дней;«Плохой» показатель (группа 3) – от 180 дней. Показатель 2. Frequency (частота сделки) «Хороший» показатель (группа 1) – 5 и более покупок; «Нормальный» показатель (группа 2) – от 2 до 4 покупок; «Плохой» показатель (группа 3) – 1 покупка. Показатель 3. Monetary (вложения) Хороший» показатель (группа 1) – потратившие от 52 000; «Нормальный» показатель (группа 2) – в 52 000-36 000 рублей; Плохой» показатель (группа 3) – менее 36 000.	ОТВЕТ: Клиент 1-331 Клиент 2-123 Клиент 3 -112 Клиент 4 -321
3.	Укажите ошибки при смс-рассылки	ОТВЕТ: Слишком часто отправляются сообщения Нерелевантная информация для получателя Отправка сообщений в ночное время суток Использование непонятных сокращений

№	Текст задания	Ключ к ответам
		Сообщения не содержит каналов для обратной связи Написание номера телефона с тире или пробелами

ПК 3.2 Осуществлять эффективное взаимодействие с клиентами в процессе ведения преддоговорной работы и продажи товаров

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами											
1	Соотнесите условия ведения договорной работы и пояснение содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>условия ведения договорной работы</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Эффективное взаимодействие Б. Преддоговорная работа В. Деловые переговоры</td><td>1. Процесс обмена информацией, идеями и чувствами между людьми или группами, который приводит к достижению общих целей и удовлетворению потребностей всех участников 2.Процесс который происходит с помощью бюджета страны 3.Комплекс мероприятий, проводимых сторонами до заключения договора, направленных на подготовку и согласование условий будущего договора. 4. Конструктивный подход к решению разногласий, поиск компромиссов и взаимовыгодных решений 5. Форма делового общения между партнерами, она направлена на поиск конструктивного подхода к решению проблемы, заключение договоров и сделок и решение спорных вопросов</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	условия ведения договорной работы	пояснение содержания определения	А. Эффективное взаимодействие Б. Преддоговорная работа В. Деловые переговоры	1. Процесс обмена информацией, идеями и чувствами между людьми или группами, который приводит к достижению общих целей и удовлетворению потребностей всех участников 2.Процесс который происходит с помощью бюджета страны 3.Комплекс мероприятий, проводимых сторонами до заключения договора, направленных на подготовку и согласование условий будущего договора. 4. Конструктивный подход к решению разногласий, поиск компромиссов и взаимовыгодных решений 5. Форма делового общения между партнерами, она направлена на поиск конструктивного подхода к решению проблемы, заключение договоров и сделок и решение спорных вопросов	А	Б	В				A-1 Б-3 В-5
условия ведения договорной работы	пояснение содержания определения											
А. Эффективное взаимодействие Б. Преддоговорная работа В. Деловые переговоры	1. Процесс обмена информацией, идеями и чувствами между людьми или группами, который приводит к достижению общих целей и удовлетворению потребностей всех участников 2.Процесс который происходит с помощью бюджета страны 3.Комплекс мероприятий, проводимых сторонами до заключения договора, направленных на подготовку и согласование условий будущего договора. 4. Конструктивный подход к решению разногласий, поиск компромиссов и взаимовыгодных решений 5. Форма делового общения между партнерами, она направлена на поиск конструктивного подхода к решению проблемы, заключение договоров и сделок и решение спорных вопросов											
А	Б	В										
2	Соотнесите действие с товарной единицей с пояснением содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>действие с товарной единицей</th><th>пояснение содержания определения</th></tr></table>	действие с товарной единицей	пояснение содержания определения	A-4 Б-3 В-5								
действие с товарной единицей	пояснение содержания определения											

№	Текст задания		Ключ к ответам										
	А. Выдача товара Б. Продажа В. Возврат	1. Денежные средства 2. Приобретение какого-либо товара 3.Юридическая сделка, в результате которой право собственности на товар (или услугу) переходит от продавца к покупателю за определённую плату (цену). 4.Всё, что может удовлетворить потребность или желание и предлагается на рынке для привлечения внимания, приобретения, использования или потребления 5. Право потребителя вернуть не подошедшее изделие после совершения покупки в случае, если оно не соответствует заявленному качеству или не понравилось по каким-либо внешним параметрам											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
3	Соотнесите действия по взаимодействию с клиентами с пояснениями содержания действия К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>действия по взаимодействию с клиентами</th><th>пояснение содержания действия</th></tr><tr><td> А. Деятельность на опережение Б. Слышать клиента В. Честность и искренность </td><td> 1. Отсутствие своевременного ответа на запросы клиентов или игнорирование их обращений может создать негативное впечатление и привести к потере клиентов. 2. В сообщении сразу написать о возможных скидках и бонусах. 3. Важно не только показывать заинтересованность в запросе клиента, но и действительно узнать его суть, задавать вопросы и разбираться в ситуации 4. Если у менеджера есть более приоритетные задачи и он не может прямо сейчас заняться запросом клиента, необходимо уведомить его о времени ожидания и вернуться к нему в назначенный срок 5. Любая недостоверная информация о продукте может негативно отразиться на доверии клиента </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		действия по взаимодействию с клиентами	пояснение содержания действия	А. Деятельность на опережение Б. Слышать клиента В. Честность и искренность	1. Отсутствие своевременного ответа на запросы клиентов или игнорирование их обращений может создать негативное впечатление и привести к потере клиентов. 2. В сообщении сразу написать о возможных скидках и бонусах. 3. Важно не только показывать заинтересованность в запросе клиента, но и действительно узнать его суть, задавать вопросы и разбираться в ситуации 4. Если у менеджера есть более приоритетные задачи и он не может прямо сейчас заняться запросом клиента, необходимо уведомить его о времени ожидания и вернуться к нему в назначенный срок 5. Любая недостоверная информация о продукте может негативно отразиться на доверии клиента	А	Б	В				А-2 Б-3 В-5
действия по взаимодействию с клиентами	пояснение содержания действия												
А. Деятельность на опережение Б. Слышать клиента В. Честность и искренность	1. Отсутствие своевременного ответа на запросы клиентов или игнорирование их обращений может создать негативное впечатление и привести к потере клиентов. 2. В сообщении сразу написать о возможных скидках и бонусах. 3. Важно не только показывать заинтересованность в запросе клиента, но и действительно узнать его суть, задавать вопросы и разбираться в ситуации 4. Если у менеджера есть более приоритетные задачи и он не может прямо сейчас заняться запросом клиента, необходимо уведомить его о времени ожидания и вернуться к нему в назначенный срок 5. Любая недостоверная информация о продукте может негативно отразиться на доверии клиента												
А	Б	В											

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Укажите планирование «сверху-вниз» (top-down planning): <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Высшее руководство компании самостоятельно устанавливает цели и разрабатывает планы для своего отдела продаж 2. РОП (руководитель отдела продаж) вырабатывает собственные цели и планы, которые направляются руководству на утверждение. 3. Высшее руководство компании прописывает стратегию и цели ее деятельности, на основе которых РОП разрабатывает мероприятия, направленные на достижение этих целей. Эти планы утверждаются руководством компании. 4. Сотрудники компании определяют план действия Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: При управлении сверху вниз лидер команды или проекта принимает решения, которые затем спускаются вниз по иерархической структуре.
2.	Укажите планогамму: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Изучение информации о товаре 2. Запрос дополнительной информации 3. Модель выкладки товаров в магазине 4. План по работе кассиров Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 3 Обоснование: Перевод с английского, как толкование, планграмма - план схема выкладки товара.
3.	Укажите преимущества планирования «цели вниз-план вверх» (goals down-plans up planning): <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Отсутствие доверия между сотрудниками разных уровней 2. Укрепление сотрудничества и партнерства 3. Несоответствие стратегии компании 4. Уменьшение мотивации сотрудников Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: При подходе «снизу вверх» каждый участвует в принятии решений. Сотрудники чувствуют, что имеют право голоса и к ним прислушиваются. Одна голова — хорошо, две — лучше, но подключить к процессу всех сотрудников — лучше всего.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	

№	Текст задания	Ключ к ответам						
1.	Установите последовательность этапов общения с клиентами: 1. Привлечение клиента 2. Заключение сделки 3. Установление отношений <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				1,3,2
1	2	3						
2.	Установите последовательность этапов продажи товара: 1. Послепродажное обслуживание 2. Подготовка 3. Привлечение внимания <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,3,1
1	2	3						
3.	Укажите последовательность осуществления преддоговорной работы: 1. Переговоры и согласование основных условий 2. Инициация и предварительный контакт 3. Подготовка проекта договора <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,1,3
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Опишите преимущества использования планogramм	ОТВЕТ: Увеличение комфорта покупателей. Повышение оборота товаров. Эффективное зонирование и использование торгового пространства. Возможность контролировать ассортимент. Создание привлекательного внешнего вида магазина. Установление чёткого стандарта для персонала. Удовлетворение требований ритейлера и повышение доходности конкретной торговой точки.
2.	Представлен скрипт холодного звонка. Вы: Здравствуйте. Клиент: Да, добрый день. Вы: Нашел вашу квартиру на (название сайта), вы все ещё её продаете? Клиент: Да	ОТВЕТ: Менеджеры при звонке не представляются сами и не называют клиента по имени

№	Текст задания	Ключ к ответам
	Вы: Отлично, адрес Парковая, 51, правильно? Клиент: Да Вы: Я из риэлторского агентства «...» и как раз ищу для своих клиентов двухкомнатную квартиру в этом районе, можно мне задать несколько наводящих вопросов о вашей квартире? Клиент: Да, задавайте. Напишите недоработки по диалогу.	
3.	Вы - сотрудник компании «Поле-Полюшко», ваша профессиональная сфера - торговля сахаром. Вы встречаетесь для подписания контракта с новым покупателем. До этого вы несколько раз встречались с ним, и пришли к согласию по всем вопросам. В течение встречи покупатель начинает говорить о том, что цена может измениться во время транспортировки. И требует внести в договор пункт о том, что если цена, во время транспортировки изменится, то изменится и платеж. Ваша цель - добиться фиксированной цены либо на момент отгрузки, либо на момент прибытия. Урегулировать ситуацию, сохранить долгосрочные отношения и предотвратить подобные ситуации на будущее. Покупатель. Вы заинтересованы получить наиболее выгодные условия и считаете, что при подписании контракта такого уровня и с клиентом такого уровня, каким являетесь вы, вам обязаны идти на уступки. Опишите действия продавца.	ОТВЕТ: Стоит объяснить оппоненту, что уступки и соглашения взаимны, и предложить установить фиксированные цены на момент прибытия груза

ПК 3.3 Обеспечивать эффективное взаимодействие с клиентами (покупателями) в процессе продажи товаров, в том числе с использованием специализированных программных продуктов

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам				
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами					
1	Соотнесите виды клиентов и пояснение содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>виды клиентов</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Лояльный клиент Б. Новый клиент В. Постоянный клиент</td><td>1. Требуется новая информация о клиенте 2. Клиент готов рекомендовать компанию друзьям 3. Клиент, который до указанного периода отчета не совершал визитов или сделок 4. Клиент, который до указанного периода отчета совершал множество визитов или сделок 5. Клиент, который негативно отзывался о организации</td></tr></table>	виды клиентов	пояснение содержания определения	А. Лояльный клиент Б. Новый клиент В. Постоянный клиент	1. Требуется новая информация о клиенте 2. Клиент готов рекомендовать компанию друзьям 3. Клиент, который до указанного периода отчета не совершал визитов или сделок 4. Клиент, который до указанного периода отчета совершал множество визитов или сделок 5. Клиент, который негативно отзывался о организации	А-2 Б-3 В-4
виды клиентов	пояснение содержания определения					
А. Лояльный клиент Б. Новый клиент В. Постоянный клиент	1. Требуется новая информация о клиенте 2. Клиент готов рекомендовать компанию друзьям 3. Клиент, который до указанного периода отчета не совершал визитов или сделок 4. Клиент, который до указанного периода отчета совершал множество визитов или сделок 5. Клиент, который негативно отзывался о организации					
<i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i>						

№	Текст задания				Ключ к ответам										
	A	Б	В												
2	Соотнесите тип возражения и высказывание клиента <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>тип возражения</th><th>высказывание клиента</th></tr><tr><td>A. Возражение по цене Б. Возражение по качеству В. Ложные возражения</td><td>1. Слишком дорого 2. Меня устраивает цена 3. Мне безразлично качество 4. Меня беспокоит гарантия и обслуживание 5. Рассмотрим в следующий раз покупку</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>A</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				тип возражения	высказывание клиента	A. Возражение по цене Б. Возражение по качеству В. Ложные возражения	1. Слишком дорого 2. Меня устраивает цена 3. Мне безразлично качество 4. Меня беспокоит гарантия и обслуживание 5. Рассмотрим в следующий раз покупку	A	Б	В				A-1 Б-4 В-5
тип возражения	высказывание клиента														
A. Возражение по цене Б. Возражение по качеству В. Ложные возражения	1. Слишком дорого 2. Меня устраивает цена 3. Мне безразлично качество 4. Меня беспокоит гарантия и обслуживание 5. Рассмотрим в следующий раз покупку														
A	Б	В													
3	Соотнесите этап продаж и условие этапа продаж <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>этап продаж</th><th>условие этапа продаж</th></tr><tr><td>A. Презентация продукта Б. Установление контакта В. Завершение сделки</td><td>1. Создание доверительной атмосферы 2. Соглашение сторон и подписание договора 3. Подведение итогов и благодарность клиенту 4. Демонстрация преимуществ и особенностей продукта 5. Использование активного слушания 6. Приглашение клиентов к обсуждению</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>A</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>				этап продаж	условие этапа продаж	A. Презентация продукта Б. Установление контакта В. Завершение сделки	1. Создание доверительной атмосферы 2. Соглашение сторон и подписание договора 3. Подведение итогов и благодарность клиенту 4. Демонстрация преимуществ и особенностей продукта 5. Использование активного слушания 6. Приглашение клиентов к обсуждению	A	Б	В				A-4 Б-1 В-2
этап продаж	условие этапа продаж														
A. Презентация продукта Б. Установление контакта В. Завершение сделки	1. Создание доверительной атмосферы 2. Соглашение сторон и подписание договора 3. Подведение итогов и благодарность клиенту 4. Демонстрация преимуществ и особенностей продукта 5. Использование активного слушания 6. Приглашение клиентов к обсуждению														
A	Б	В													

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Укажите причины почему надо работать с возражениями клиента: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Возможность выявить и устранить недостатки своей презентации товара, донести до клиента его свойства; 2. Снятие опасений покупателя, аргументированное доказательство того, что он приобретает лучший продукт; 3. Отсортировать неблагодарных клиентов 4. Выявить предпочтения клиентов и больше им не звонить	Ответ: 1,2 Обоснование: Если всё сделано правильно, у клиента возникает ощущение эмоциональной сопричастности продавца. Он чувствует, что последний принимает и разделяет его настороженность.

№	Текст задания	Ключ к ответам
	Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	
2.	Укажите ошибки при выявлении потребностей: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Презентация потребностей 2. Принятие решения за клиента 3. Отсутствие закрытых вопросов 4. Перебивание. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2,4 Обоснование: Когда покупатель выбрал определённый товар, то лучше всего узнать причину выбора. Не нужно его переубеждать или навязывать лучший продукт. При формулировании предложения всегда нужно исходить из потребностей клиента. Не следует перебивать клиента, когда он рассказывает о проблеме или потребности. Даже если кажется, что всё нужное уже сказано. В процессе монолога можно выявить существенные нюансы. К тому же, покупатели лояльнее относятся к продавцам, которые умеют слушать
3.	Выберите, как использование специальных программных продуктов помогает в процессе продаж? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Автоматизация процессов. 2. Ухудшение аналитики и мониторинга. 3. Персонализация взаимодействия с клиентами. 4. Непрозрачность сделки Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Специализированные программные продукты, такие как CRM-системы, позволяют автоматизировать рутинные задачи, такие как управление лидами, отслеживание взаимодействий с клиентами и создание отчетов. Это освобождает время продавцов для более эффективного общения с клиентами и сосредоточения на закрытии сделок.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами							
1.	Установите последовательность этапов работы с возражениями: 1. Уточните причины возражения 2. Презентация решения 3. Подтверждение согласия клиента <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1	2	3				1,2,3
1	2	3						

№	Текст задания	Ключ к ответам						
2.	Установите последовательность этапов работы с разработкой стратегии продаж: 1. Создание ценовой стратегии 2. Определение каналов продаж 3. Разработка маркетингового плана <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,1,3
1	2	3						
3.	Установите последовательность этапов процесса принятия решения: 1. Сбор отзывов 2. Анализ результатов и корректировка 3. Запуск продаж <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				3,1,2
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Напишите ответные реакции при работе с возражением Возражение: «Очень дорого» = Возражение: «Не устраивает товар/услуга =	ОТВЕТ: «Очень дорого» = «Наши цены действительно выше, чем у конкурентов. В эту стоимость мы включили годовое обслуживание и дополнительную гарантию». «Не устраивает товар/услуга = «Подскажите, почему? Могу ли я подобрать другие варианты?»».
2.	Опишите особенности презентации по телефону	ОТВЕТ: 1. Продавец может увлечься монологом, не контролируя насколько внимательно его слушают на другом конце провода; 2. Внимание клиента рассеянно — дети и домашние животные, коллеги, 3. Необходимо постоянно контролировать слушает ли вас собеседник. 4. Обращать внимание на частоту ответных реакций 5. Чаще задавать вопросы, выстраивая диалог; 6. Повторять ключевые моменты, если кажется, что собеседник мог отвлечься и не услышать их в первый раз.
3.	Цифровые технологии проникают во все сферы нашей жизни, и розничная торговля не стала исключением. В последние годы все больше компаний обратили внимание на использование цифровых витрин для привлечения и	ОТВЕТ: Цифровая витрина — это виртуальное пространство, которое позволяет компаниям представлять свои товары и услуги онлайн. Одним из

№	Текст задания	Ключ к ответам
	удержания потребителей. Что такое цифровая витрина и как она может изменить торговую среду?	главных преимуществ цифровых витрин является их гибкость и масштабируемость. Компании могут легко обновлять и изменять содержимое своих витрин, включая новые продукты, акции и актуальные события.

ПК 3.4 Реализовывать мероприятия для обеспечения выполнения плана продаж

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами											
1	Соотнесите инструмент для определения направлений работы с клиентом и пояснение содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>инструмент для определения направлений работы с клиентом</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Портрет клиента Б. Позиционирование продукции В. Клиентоориентированность</td><td>1. Персональная страница на сайте, доступ к которой есть только у пользователя. 2. Описание идеального покупателя вашего товара или услуги. 3. Процесс определения того, как ваш продукт или услуга будут восприниматься на рынке по сравнению с конкурентами. 4. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса 5. Создание и поддержание долгосрочных отношений с клиентами путем предложения ценности и удовлетворения их потребностей.</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	инструмент для определения направлений работы с клиентом	пояснение содержания определения	А. Портрет клиента Б. Позиционирование продукции В. Клиентоориентированность	1. Персональная страница на сайте, доступ к которой есть только у пользователя. 2. Описание идеального покупателя вашего товара или услуги. 3. Процесс определения того, как ваш продукт или услуга будут восприниматься на рынке по сравнению с конкурентами. 4. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса 5. Создание и поддержание долгосрочных отношений с клиентами путем предложения ценности и удовлетворения их потребностей.	А	Б	В				A-2 Б-3 В-5
инструмент для определения направлений работы с клиентом	пояснение содержания определения											
А. Портрет клиента Б. Позиционирование продукции В. Клиентоориентированность	1. Персональная страница на сайте, доступ к которой есть только у пользователя. 2. Описание идеального покупателя вашего товара или услуги. 3. Процесс определения того, как ваш продукт или услуга будут восприниматься на рынке по сравнению с конкурентами. 4. Планирование и реализация мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и стимулирования покупательского спроса 5. Создание и поддержание долгосрочных отношений с клиентами путем предложения ценности и удовлетворения их потребностей.											
А	Б	В										
2	Соотнесите вид привлечения клиента и пояснение содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>вид привлечения клиента</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Контекстная реклама Б. Целевая реклама В. Рассылки</td><td>1. Комплект расположенных в определенном порядке клавиш или кнопок 2. Это когда реклама показывается только тем людям, которые, вероятно, заинтересованы в продукте или услуге 3. Тип интернет-рекламы, при котором рекламное объявление показывается в соответствии с содержанием, выбранной аудиторией, местом, временем</td></tr></table>	вид привлечения клиента	пояснение содержания определения	А. Контекстная реклама Б. Целевая реклама В. Рассылки	1. Комплект расположенных в определенном порядке клавиш или кнопок 2. Это когда реклама показывается только тем людям, которые, вероятно, заинтересованы в продукте или услуге 3. Тип интернет-рекламы, при котором рекламное объявление показывается в соответствии с содержанием, выбранной аудиторией, местом, временем	A-3 Б-2 В-6						
вид привлечения клиента	пояснение содержания определения											
А. Контекстная реклама Б. Целевая реклама В. Рассылки	1. Комплект расположенных в определенном порядке клавиш или кнопок 2. Это когда реклама показывается только тем людям, которые, вероятно, заинтересованы в продукте или услуге 3. Тип интернет-рекламы, при котором рекламное объявление показывается в соответствии с содержанием, выбранной аудиторией, местом, временем											

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		4.Торговая площадка, на которой продаются товары 5. Потенциальный клиент, который может совершить покупку 6. Отправка одного сообщения большому количеству получателей по заранее составленному списку адресатов.											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
3	Соотнесите деятельность по реализации мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и пояснение содержания определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>деятельность по реализации мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td> А.Повышение конкурентоспособности Б. Управление спросом В. Стратегический маркетинг </td><td> 1. Разработка и реализация мероприятий, направленных на улучшение позиционирования компании и ее продукта/услуги на рынке, делая их более привлекательными для потребителей по сравнению с конкурентами. 2. Деятельность по созданию новых структур (обычно речь идёт о новых блоках в блокчейне) для обеспечения функционирования криптовалютных платформ. 3. Процесс планирования и реализации мероприятий, направленный на создание и поддержание устойчивого спроса на продукцию/услуги, обеспечивающий достижение долгосрочных целей компании в области продаж. 4.Активное воздействие на покупательское поведение с целью увеличения объемов продаж, включая создание и продвижение привлекательного предложения, управление ценами и коммуникацию с потребителями 5. </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		деятельность по реализации мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж	пояснение содержания определения	А.Повышение конкурентоспособности Б. Управление спросом В. Стратегический маркетинг	1. Разработка и реализация мероприятий, направленных на улучшение позиционирования компании и ее продукта/услуги на рынке, делая их более привлекательными для потребителей по сравнению с конкурентами. 2. Деятельность по созданию новых структур (обычно речь идёт о новых блоках в блокчейне) для обеспечения функционирования криптовалютных платформ. 3. Процесс планирования и реализации мероприятий, направленный на создание и поддержание устойчивого спроса на продукцию/услуги, обеспечивающий достижение долгосрочных целей компании в области продаж. 4.Активное воздействие на покупательское поведение с целью увеличения объемов продаж, включая создание и продвижение привлекательного предложения, управление ценами и коммуникацию с потребителями 5.	А	Б	В				А-1 Б-4 В-3
деятельность по реализации мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж	пояснение содержания определения												
А.Повышение конкурентоспособности Б. Управление спросом В. Стратегический маркетинг	1. Разработка и реализация мероприятий, направленных на улучшение позиционирования компании и ее продукта/услуги на рынке, делая их более привлекательными для потребителей по сравнению с конкурентами. 2. Деятельность по созданию новых структур (обычно речь идёт о новых блоках в блокчейне) для обеспечения функционирования криптовалютных платформ. 3. Процесс планирования и реализации мероприятий, направленный на создание и поддержание устойчивого спроса на продукцию/услуги, обеспечивающий достижение долгосрочных целей компании в области продаж. 4.Активное воздействие на покупательское поведение с целью увеличения объемов продаж, включая создание и продвижение привлекательного предложения, управление ценами и коммуникацию с потребителями 5.												
А	Б	В											

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Укажите методы достижения плана продаж: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Проведение акций и распродаж 2. Увеличение рекламного бюджета 3. Снижение качества продукции 4. Обучение сотрудников навыкам продаж Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,4 Обоснование: Акции и распродажи привлекают внимание покупателей. Увеличение рекламного бюджета позволяет охватить большее количество потенциальных покупателей. Обучение сотрудников навыкам продаж помогает улучшить качество обслуживания клиентов и увеличить продажи.
2.	Укажите методы анализа оценки эффективности мероприятий по продажам: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Сравнение текущих продаж с плановыми 2. Опросы сотрудников о их мнении 3. Игнорирование результатов 4. Анализ ассортимента в магазине Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Сравнение текущих продаж с плановыми позволяет выявить отклонения и определить, какие мероприятия работают, а какие требуют доработки.
3.	Укажите факторы влияющие на выполнение плана продаж: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Сезонность 2. Неадекватное распределение нагрузки 3. Картография продаж 4. Мотивация Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,3 Обоснование: Есть сезонные товары, которые реализуются в большом объеме только в определенный период. Если этого не учесть, вы столкнетесь с невыполнением. Одной денежной мотивации недостаточно, нужна ещё и моральная. Если в отделе продаж постоянно царит напряженная атмосфера, позитивно общаться с клиентами и эффективно продавать им они вряд ли смогут.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам						
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами							
1.	Установите правильную последовательность действий для планирования и реализации мероприятий, направленных на обеспечение выполнения плана продаж и стимулирование покупательского спроса: 1. Анализ рынка и потребительских предпочтений – изучите текущие тренды, поведение целевой аудитории и конкурентное окружение. 2. Оценка результатов и корректировка плана – после реализации мероприятий оцените их эффективность и внесите необходимые изменения в стратегии. 3. Разработка стратегий и мероприятий – создайте план действий, включая маркетинговые акции и рекламные кампании для привлечения покупателей. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>	1	2	3				1,3,2
1	2	3						

№	Текст задания	Ключ к ответам						
2.	Установите правильную последовательность действий для стимулирования покупательского спроса: 1. Создание привлекательных предложений – разработайте скидки, акции и программы лояльности для привлечения клиентов. 2. Определение целевой аудитории – уточните, кто является вашим основным покупателем. 3. Мониторинг и анализ продаж – отслеживайте результаты акций и адаптируйте стратегии в зависимости от полученных данных. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,1,3
1	2	3						
3.	Установите последовательность действий для разработки плана продаж: 1. Оценка эффективности реализованных мероприятий 2. Формулирование целей и задач 3. Разработка мероприятий по достижению целей <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,3,1
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	В небольшом магазине одежды решили провести акцию для увеличения продаж. Владелец магазина предложил три метода стимулирования продаж: 1. Скидка 20% на все летние товары. 2. Подарок (футболка) при покупке на сумму от 3000 рублей. 3. Купон на 10% скидку для следующей покупки при покупке сейчас. Вопрос: Какой из предложенных методов, по вашему мнению, будет наиболее простым и эффективным для привлечения покупателей? Обоснуйте свой выбор.	ОТВЕТ: 1 - Скидка легко понимается покупателями. Они сразу видят, что могут сэкономить деньги на покупках. Таким образом, скидка является понятным и привлекательным способом стимулирования продаж, что делает её эффективной для привлечения новых клиентов в магазин.
2.	В магазине одежды проводится акция: при покупке на сумму от 2500 рублей клиент получает подарок — шапку. Если клиент купил одежду на сумму 3200 рублей, получит ли он подарок? Решить задачу и написать объяснение.	ОТВЕТ: Решение: • Сумма покупки: 3,200 рублей • Минимальная сумма для получения подарка: 2,500 рублей Поскольку $3,200 > 2,500$, клиент получит подарок. Объяснение: Метод с подарком при покупке также является эффективным способом стимулирования продаж. Он создает дополнительный стимул для клиентов тратить больше, чтобы получить что-то бесплатное. Это может

№	Текст задания	Ключ к ответам																
		увеличить среднюю сумму покупки и привлечь больше клиентов в магазин.																
3.	Представлено изображение плана продаж. Рассчитайте отклонение. Сделайте вывод План с 1 по 7 августа <table><tr><th>Направление</th><th>% Выполнения плана</th><th>План</th><th>Факт</th></tr><tr><td>OZON & WB</td><td>41%</td><td>290 000 Р</td><td>120 000 Р</td></tr><tr><td>Онлайн-магазин</td><td>92%</td><td>43 500 Р</td><td>40 000 Р</td></tr><tr><td>Оптовые продажи</td><td>119%</td><td>673 548 Р</td><td>800 000 Р</td></tr></table>	Направление	% Выполнения плана	План	Факт	OZON & WB	41%	290 000 Р	120 000 Р	Онлайн-магазин	92%	43 500 Р	40 000 Р	Оптовые продажи	119%	673 548 Р	800 000 Р	ОТВЕТ: Ozon=120000-290000=-170 000 рублей Онлайн магазин =40000-43000=-3500 рублей Оптовые продажи =800000-673548=126452рубля В период с 1 по 7 августа организация ozon имеет невыполнение плана на 41%, что составляет 170000 рублей, онлайн магазин имеет невыполнение плана на 92%, что составляет 3500 рублей, оптовые продажи перевыполнили план на 19% , что составляет 126452 рублей
Направление	% Выполнения плана	План	Факт															
OZON & WB	41%	290 000 Р	120 000 Р															
Онлайн-магазин	92%	43 500 Р	40 000 Р															
Оптовые продажи	119%	673 548 Р	800 000 Р															

ПК 3.5 Обеспечивать реализацию мероприятий по стимулированию покупательского спроса

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами											
1	Соотнесите <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>вид спроса</th><th>торговая ситуация</th></tr><tr><td>А. Покупательский спрос Б. Падающий спрос В. Отсутствующий спрос</td><td>1. Продукт или сырье покупают производители для использования при выпуске других товаров либо переработки 2. У потребителей нет желания или возможности покупать конкретный товар 3. Спрос на кнопочные телефоны упал при появлении смартфонов 4. Товар продается посреднику для перепродажи конечному потребителю 5. Товар или услугу приобретают конечные покупатели</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	вид спроса	торговая ситуация	А. Покупательский спрос Б. Падающий спрос В. Отсутствующий спрос	1. Продукт или сырье покупают производители для использования при выпуске других товаров либо переработки 2. У потребителей нет желания или возможности покупать конкретный товар 3. Спрос на кнопочные телефоны упал при появлении смартфонов 4. Товар продается посреднику для перепродажи конечному потребителю 5. Товар или услугу приобретают конечные покупатели	А	Б	В				А-5 Б-3 В-2
вид спроса	торговая ситуация											
А. Покупательский спрос Б. Падающий спрос В. Отсутствующий спрос	1. Продукт или сырье покупают производители для использования при выпуске других товаров либо переработки 2. У потребителей нет желания или возможности покупать конкретный товар 3. Спрос на кнопочные телефоны упал при появлении смартфонов 4. Товар продается посреднику для перепродажи конечному потребителю 5. Товар или услугу приобретают конечные покупатели											
А	Б	В										
2	Соотнесите деятельность по реализации мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж и пояснение содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>деятельность по реализации мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td></td><td></td></tr></table>	деятельность по реализации мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж	пояснение содержания определения			А-4 Б-2 В-3						
деятельность по реализации мероприятий для обеспечения выполнения плана продаж	пояснение содержания определения											

№	Текст задания		Ключ к ответам										
	А. Стимулирование продаж Б. План продаж В. Стратегия продаж	1. Документ, в котором обозначаются пошаговые действия, предпринимаемые сотрудниками для достижения общей цели 2. Это главный документ отдела продаж (ОП). План фиксирует, какую прибыль должна получить компания за определенный период времени и что для этого нужно делать 3. Непрерывный процесс, который помогает вам планировать, управлять и контролировать вашу стратегию продаж 4. Это комплекс маркетинговых техник, которые направлены на повышение спроса и увеличение узнаваемости бренда. 5. Электронный документооборот по обороту товаров											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		А	Б	В								
А	Б	В											
3	Соотнесите К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>признаками классификации информации</th><th>категории экономической информации</th></tr><tr><td> А. Плановая цена Б. Закупочная цена В. Оптовая цена </td><td> 1. Цена, которая остается неизменной в течение определенного временного периода до момента их пересмотра экономическими службами организации 2. Понятие, отражающее поведение товаропроизводителя на рынке, его готовность произвести (предложить) какое-либо количество товара и услуг за определённый период времени при определённых условиях. 3. Денежное выражение стоимости товара 4. Стоимость, которую платит покупатель за приобретение товаров или услуг у продавца. 5. Цена, которая устанавливается на товар, продаваемый крупными партиям </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		признаками классификации информации	категории экономической информации	А. Плановая цена Б. Закупочная цена В. Оптовая цена	1. Цена, которая остается неизменной в течение определенного временного периода до момента их пересмотра экономическими службами организации 2. Понятие, отражающее поведение товаропроизводителя на рынке, его готовность произвести (предложить) какое-либо количество товара и услуг за определённый период времени при определённых условиях. 3. Денежное выражение стоимости товара 4. Стоимость, которую платит покупатель за приобретение товаров или услуг у продавца. 5. Цена, которая устанавливается на товар, продаваемый крупными партиям	А	Б	В				А-1 Б-4 В-5
признаками классификации информации	категории экономической информации												
А. Плановая цена Б. Закупочная цена В. Оптовая цена	1. Цена, которая остается неизменной в течение определенного временного периода до момента их пересмотра экономическими службами организации 2. Понятие, отражающее поведение товаропроизводителя на рынке, его готовность произвести (предложить) какое-либо количество товара и услуг за определённый период времени при определённых условиях. 3. Денежное выражение стоимости товара 4. Стоимость, которую платит покупатель за приобретение товаров или услуг у продавца. 5. Цена, которая устанавливается на товар, продаваемый крупными партиям												
А	Б	В											

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Укажите направление исследования покупательского спроса: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Анализ материалов, полученных в результате исследования спроса. 2. Определение объема, структуры, тенденций и динамики его развития. 3. Обработку большого объема экономической информации 4. Решение повседневных задач организации Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: Это позволит оценить развитие рынка и выявить рыночную долю товара или услуг предприятия в сегменте.
2.	Укажите этапы планирования: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Он включает в себя оценку эффективности продаж и определение областей, в которых вы можете ее улучшить. 2. Он не позволяет вам устанавливать цели и разрабатывать способы их достижения 3. Стимулирование продаж —это просто документ, в котором излагаются цели и действия вашей компании по продажам 4. Проведение рекламных акций Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Так как эффективность продаж позволит вовремя оценить положение компании на рынке, своевременно исправлять ошибки, удерживать существующих клиентов и привлекать новых, улучшать репутацию, сохранять прибыль
3.	Укажите критерии реалистичного плана продаж: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Осуществимость 2. Жесткость 3. Многомерность 4. Без срока реализации Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Плановый показатель не завышен, а соответствует текущим ресурсам компании. Специально занижать планку тоже не стоит — это приведёт к невыполнению.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	

№	Текст задания	Ключ к ответам						
1.	Установите последовательность этапов выполнения плана продаж: 1. Контролировать показатели отдела продаж 2. Организовать регулярное обучение продавцов 3. Собрать базу знаний <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				3,2,1
1	2	3						
2.	Установите последовательность этапов формирования покупательского спроса: 1. Клиент понимает свою потребность и ищет пути её удовлетворения 2. Клиенту не знаком продукт или бренд 3. Потребитель анализирует и сравнивает между собой различные решения <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				2,1,3
1	2	3						
3.	Установите последовательность этапов планирования и реализации мероприятий: 1. Реализация 2. Завершение 3. Планирование <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table border="1"> <tr> <td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr> <tr> <td></td><td></td><td></td></tr> </table>	1	2	3				3,1,2
1	2	3						

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Цена на товар выросла с 20 до 23 ден. ед. Коэффициент точечной эластичности спроса по цене равен (-2). Найти первоначальный объем рыночного спроса на товар, если после повышения цены он составлял 1200 штук.	ОТВЕТ: Точечная эластичность спроса по цене равна $E = (\% \text{ изменения спроса}) / (\% \text{ изменения цены})$. Из этого уравнения можно выразить изменение спроса: $\% \text{ изменение спроса} = E * \% \text{ изменение цены}$. Первоначальный объем рыночного спроса можно вычислить по формуле: Первоначальный объем рыночного спроса = объем рыночного спроса после изменения цены / $(1 + \% \text{ изменения спроса})$

№	Текст задания	Ключ к ответам																																																																																																						
		$(1200 \cdot 20) / (12 \cdot 23 - (-2) \cdot 20 + 20) = 1714 \text{ шт}$																																																																																																						
2.	Определить интенсивность потребления мебели фирмы «Мебельстиль» сегментами и провести ABC – анализ эффективности потребления сегментами мебели <table><thead><tr><th>Сегмент</th><th>Потребление мебели, %</th><th>Емкость сегмента, %</th><th>Интенсивность потребления (гр.2/гр.3)</th></tr><tr><th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>20</td><td>2</td><td>10</td></tr><tr><td>2</td><td>15</td><td>3</td><td>5</td></tr><tr><td>3</td><td>17</td><td>20</td><td>0,9</td></tr><tr><td>4</td><td>10</td><td>1</td><td>10</td></tr><tr><td>5</td><td>14</td><td>6</td><td>2,3</td></tr><tr><td>6</td><td>9</td><td>9</td><td>1</td></tr><tr><td>7</td><td>3</td><td>27</td><td>0,1</td></tr><tr><td>8</td><td>5</td><td>19</td><td>0,3</td></tr><tr><td>9</td><td>7</td><td>3</td><td>2,3</td></tr><tr><td colspan="3">Итого</td><td>31,9</td></tr></tbody></table> ABC – анализ. <table><thead><tr><th>Сегмент</th><th>Интенсивность потребления (гр.4)</th><th>Удельная интенсивность, %</th><th>Накопленная уд. ин. по группам, %</th><th>Группы</th></tr><tr><th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>5</th><th>6</th></tr></thead><tbody><tr><td>1</td><td>10</td><td>31,3</td><td>31,3</td><td rowspan="3">А</td></tr><tr><td>4</td><td>10</td><td>31,3</td><td>62,6</td></tr><tr><td>2</td><td>5</td><td>15,7</td><td>78,3</td></tr><tr><td>5</td><td>2,3</td><td>7,2</td><td>7,2</td><td rowspan="3">В</td></tr><tr><td>9</td><td>2,3</td><td>7,2</td><td>14,4</td></tr><tr><td>6</td><td>1</td><td>3,1</td><td>3,1</td></tr><tr><td>3</td><td>0,9</td><td>2,8</td><td>5,9</td><td rowspan="3">С</td></tr><tr><td>8</td><td>0,3</td><td>0,9</td><td>6,8</td></tr><tr><td>7</td><td>0,1</td><td>0,3</td><td>7,1</td></tr><tr><td>Итого</td><td>31,9</td><td>100</td><td></td><td></td></tr></tbody></table>	Сегмент	Потребление мебели, %	Емкость сегмента, %	Интенсивность потребления (гр.2/гр.3)	1	2	3	4	1	20	2	10	2	15	3	5	3	17	20	0,9	4	10	1	10	5	14	6	2,3	6	9	9	1	7	3	27	0,1	8	5	19	0,3	9	7	3	2,3	Итого			31,9	Сегмент	Интенсивность потребления (гр.4)	Удельная интенсивность, %	Накопленная уд. ин. по группам, %	Группы	1	2	3	5	6	1	10	31,3	31,3	А	4	10	31,3	62,6	2	5	15,7	78,3	5	2,3	7,2	7,2	В	9	2,3	7,2	14,4	6	1	3,1	3,1	3	0,9	2,8	5,9	С	8	0,3	0,9	6,8	7	0,1	0,3	7,1	Итого	31,9	100			ОТВЕТ: Наиболее привлекательными сегментами для фирмы «Мебельстиль» являются сегменты группы А – 1, 4 и 2, так как потребляют 78,3% их продукции и именно на них фирме необходимо сконцентрировать особые маркетинговые усилия. Сегментам группы В (5,9) так же необходимо уделять внимание при наличие средств, сегменты группы С (6,3,8,7) для фирмы «Альфа» не являются привлекательными.
Сегмент	Потребление мебели, %	Емкость сегмента, %	Интенсивность потребления (гр.2/гр.3)																																																																																																					
1	2	3	4																																																																																																					
1	20	2	10																																																																																																					
2	15	3	5																																																																																																					
3	17	20	0,9																																																																																																					
4	10	1	10																																																																																																					
5	14	6	2,3																																																																																																					
6	9	9	1																																																																																																					
7	3	27	0,1																																																																																																					
8	5	19	0,3																																																																																																					
9	7	3	2,3																																																																																																					
Итого			31,9																																																																																																					
Сегмент	Интенсивность потребления (гр.4)	Удельная интенсивность, %	Накопленная уд. ин. по группам, %	Группы																																																																																																				
1	2	3	5	6																																																																																																				
1	10	31,3	31,3	А																																																																																																				
4	10	31,3	62,6																																																																																																					
2	5	15,7	78,3																																																																																																					
5	2,3	7,2	7,2	В																																																																																																				
9	2,3	7,2	14,4																																																																																																					
6	1	3,1	3,1																																																																																																					
3	0,9	2,8	5,9	С																																																																																																				
8	0,3	0,9	6,8																																																																																																					
7	0,1	0,3	7,1																																																																																																					
Итого	31,9	100																																																																																																						
3.	Перечислите неценовые факторы, влияющие на спрос. Приведите примеры.	ОТВЕТ: 1.Сезонность- продажа кругов для плавания; 2.мода и тренды — на них влияют рекламные кампании, мнения популярных блогеров, маркетинговые инструменты; 3.доход потребителя — чем он выше, тем больше спрос; 4.неценовая дифференциация товара: объем спроса зависит от сервиса и рекламы. Например, когда два товара стоят одинаково, именно реклама и сервис определяют выбор потребителя; 5.численность и миграция населения — чем больше людей живет на определенной территории, тем выше объемы потребления.																																																																																																						

ПК 3.6 Осуществлять контроль состояния товарных запасов, в том числе с применением программных продуктов

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами											
1	Соотнесите вид запаса и запас товаров <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>вид запаса</th><th>запас товаров</th></tr><tr><td>А. Неснижаемый товарный запас Б. Текущие запасы В. Буферный запас</td><td>1. Запасы канцтоваров на складах производителей компьютеров 2. Товары на складах сырья предприятий промышленности 3. Это товары, которые должны быть в наличии в любой момент времени, чтобы удовлетворить постоянный спрос покупателей 4. Минимальное количество товара, которое должно быть в наличии на складе в любой момент времени, чтобы обеспечить постоянную работу и удовлетворить спрос покупателей. 5. Запасы сырьевых товаров, создаваемые в рамках международных товарных соглашений с целью регулирования уровня цен на конкретный сырьевой товар</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	вид запаса	запас товаров	А. Неснижаемый товарный запас Б. Текущие запасы В. Буферный запас	1. Запасы канцтоваров на складах производителей компьютеров 2. Товары на складах сырья предприятий промышленности 3. Это товары, которые должны быть в наличии в любой момент времени, чтобы удовлетворить постоянный спрос покупателей 4. Минимальное количество товара, которое должно быть в наличии на складе в любой момент времени, чтобы обеспечить постоянную работу и удовлетворить спрос покупателей. 5. Запасы сырьевых товаров, создаваемые в рамках международных товарных соглашений с целью регулирования уровня цен на конкретный сырьевой товар	А	Б	В				A-4 Б-3 В-5
вид запаса	запас товаров											
А. Неснижаемый товарный запас Б. Текущие запасы В. Буферный запас	1. Запасы канцтоваров на складах производителей компьютеров 2. Товары на складах сырья предприятий промышленности 3. Это товары, которые должны быть в наличии в любой момент времени, чтобы удовлетворить постоянный спрос покупателей 4. Минимальное количество товара, которое должно быть в наличии на складе в любой момент времени, чтобы обеспечить постоянную работу и удовлетворить спрос покупателей. 5. Запасы сырьевых товаров, создаваемые в рамках международных товарных соглашений с целью регулирования уровня цен на конкретный сырьевой товар											
А	Б	В										
2	Соотнесите вид запаса и запас товаров <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>вид запаса</th><th>запас товаров</th></tr><tr><td>А. Сезонные товарные запасы Б. Страховые запасы В. Максимально желательные запасы</td><td>1.Товары, спрос на которые резко возрастает в определенные периоды или события. 2.Резерв товаров, который помогает избежать нехватки в случае непредвиденных ситуаций, например, задержки поставок или резкого роста спроса 3. Минимальный запас, необходимый для нормального функционирования предприятия 4.Баланс, позволяющий обеспечить бесперебойность продаж, не переплачивая за хранение товаров и не рискуя остаться без необходимой продукции 5.Товары, которые соответствуют объемам заказов и определяют необходимые складские площади на предприятии.</td></tr></table> <i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	вид запаса	запас товаров	А. Сезонные товарные запасы Б. Страховые запасы В. Максимально желательные запасы	1.Товары, спрос на которые резко возрастает в определенные периоды или события. 2.Резерв товаров, который помогает избежать нехватки в случае непредвиденных ситуаций, например, задержки поставок или резкого роста спроса 3. Минимальный запас, необходимый для нормального функционирования предприятия 4.Баланс, позволяющий обеспечить бесперебойность продаж, не переплачивая за хранение товаров и не рискуя остаться без необходимой продукции 5.Товары, которые соответствуют объемам заказов и определяют необходимые складские площади на предприятии.	А	Б	В				A-1 Б-2 В-5
вид запаса	запас товаров											
А. Сезонные товарные запасы Б. Страховые запасы В. Максимально желательные запасы	1.Товары, спрос на которые резко возрастает в определенные периоды или события. 2.Резерв товаров, который помогает избежать нехватки в случае непредвиденных ситуаций, например, задержки поставок или резкого роста спроса 3. Минимальный запас, необходимый для нормального функционирования предприятия 4.Баланс, позволяющий обеспечить бесперебойность продаж, не переплачивая за хранение товаров и не рискуя остаться без необходимой продукции 5.Товары, которые соответствуют объемам заказов и определяют необходимые складские площади на предприятии.											
А	Б	В										
3	Соотнесите <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i>	A-1 Б-2 В-5										

№	Текст задания		Ключ к ответам				
	метод контроля товарных запасов	пояснение содержания определения					
	А. Метод порогового контроля (красная линия) Б. Метод двойного сектора В. Инвентаризация	1. Этот подход работает довольно давно и включает установку порогового уровня (стандарта), при достижении которого система автоматически создает запрос на новую поставку у поставщика. 2. Основан на разделении на рабочий и запасной секторы. Когда запасы рабочего сектора выработаны, они пополняются за счет запасного, и система автоматически генерирует запрос на новую поставку от поставщика. 3. Подсчет запасов в адресных ячейках 4. Разделение товаров на категории 5. Проверка состояния всех ценностей фирмы, отражения правильности изменений и условий хранения					
	<i>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами</i> <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>			А	Б	В	
А	Б	В					

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Укажите «товарный запас»: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> - Запасы на складе сырья обувной фабрики - Запасы металлопроката на складе готовой продукции металлургического комбината - Запасы муки на складах хлебозавода - Запасы упакованной партии макового рулета на кондитерском предприятии Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2, 4 Обоснование: Так как это запас товара, готового к отправке
2.	Укажите запасы, необходимые для бесперебойного обеспечения потребителей материальными ресурсами: <i>Выберите один вариант ответа</i> - Товарные запасы; - Циклические запасы; - Буферные запасы; - Текущие запасы; Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Товарные запасы, это запасы товаров для реализации
3.	Укажите особенности управления товарными запасами в магазине (на предприятии розничной торговли):	Ответ: 1, 2 Обоснование: Удаленность поставщика влияет на скорость доставки,

№	Текст задания	Ключ к ответам
	<i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Местонахождение поставщика и точки продажи; 2. Целесообразность в экономическом плане; 3. Требования к качеству товара 4. Наличие торгового оборудования Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	соответственно необходимо более четко отслеживать периоды поставок. Экономическая составляющая процесса доставки влечет как возможные дополнительные расходы так и экономию, поэтому необходимо оптимизировать расчеты по доставке товаров.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам								
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами									
1.	Установите последовательность этапов процедуры нормирования товарных запасов на год: 1. Расчет величины однодневной реализации для квартала, в котором планируется наибольшая величина товарооборота; расчет плановой суммы товарных запасов 2. Анализ динамики изменения показателя и возможностей для ускорения товарооборачиваемости 3. Выбор оптимального времени обращения для планируемого периода 4. Расчет одним из способов товарооборачиваемости за ряд лет <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1
1	2	3	4							
2.	Установите последовательность этапов расчета товарооборота: 1. Оценка прироста товарооборота 2. Изучить товарооборот и сравнить его с товарооборотом за несколько предыдущих лет. 3. Вычисляется среднегодовой темп изменения товарооборота 4. Изучить соблюдение плана и изменение товарооборота во времени. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4					4,2,3,1
1	2	3	4							
3.	Установите последовательность этапов анализа товарооборота по отдельным структурным группам: 1. Анализируется состав и ассортиментная структура. 2. Анализируется ритмичность и равномерность товарооборота. 3. Анализируются товарные запасы <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				2,1,3		
1	2	3								

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Новогодние украшения, фейерверки, маскарадные костюмы на Хэллоуин, купальники и солнцезащитные крема летом. Какими рекомендациями по управлению товарооборотов в этом сегменте товаров, вы можете предложить?	ОТВЕТ: Проведите тщательный анализ спроса в прошлые сезоны. Планируйте закупки с учетом возможных рисков. Не закупайте слишком много товара, чтобы избежать затоваривания склада. Определите оптимальную цену на сезонные товары, чтобы максимизировать прибыль.
2.	Расшифруйте аббревиатуру FIFO (first-in, first-out) и дайте пояснение, как применяется данное правило.	ОТВЕТ: «первым входит - первым выходит», отгружаются товары из партии, поступившей на склад раньше других.
3.	Диана проанализировала продажи за последний квартал. Среднемесячный объем продаж составил 306 комплектов. Рассчитайте оборачиваемость товара за месяц.	ОТВЕТ: $306/3=102$ $102 / 306 \times 30=10\text{дней}$ $OT = CTЗ / ОБП \times Д$ ОТ — оборачиваемость товара; СТЗ — средний товарный запас; Д — количество дней в периоде; ОБП — объем продаж за период.

ПК 3.7 Организовывать продажи инфокоммуникационных систем и (или) их составляющих в новых каналах сбыта, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)
Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам				
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами					
1	Соотнесите действие направленное на эффективные продажи с пояснением содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>действие направленное на эффективные продажи</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Анализ целевой аудитории Б. Выбор каналов продаж В. Разработка креативов</td><td>1.Определение потребностей и предпочтений потенциальных клиентов 2. Разработка материалов, которые будут использоваться для рекламирования систем 3. Измерение возврата инвестиций и изучение продаж для выявления успешных стратегий</td></tr></table>	действие направленное на эффективные продажи	пояснение содержания определения	А. Анализ целевой аудитории Б. Выбор каналов продаж В. Разработка креативов	1.Определение потребностей и предпочтений потенциальных клиентов 2. Разработка материалов, которые будут использоваться для рекламирования систем 3. Измерение возврата инвестиций и изучение продаж для выявления успешных стратегий	А-1 Б-4 В-7
действие направленное на эффективные продажи	пояснение содержания определения					
А. Анализ целевой аудитории Б. Выбор каналов продаж В. Разработка креативов	1.Определение потребностей и предпочтений потенциальных клиентов 2. Разработка материалов, которые будут использоваться для рекламирования систем 3. Измерение возврата инвестиций и изучение продаж для выявления успешных стратегий					

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		4. Выбор платформ (социальные сети, сайты, email) для продвижения продуктов. 5. Реализация рекламной стратегии на выбранных платформах. 6. Формирование предложений и определение цены. 7. Способ необычной и запоминающейся рекламной коммуникации бренда через визуальный образ (картинку) и/или текстовое сообщение доносящий до зрителя (потенциального потребителя) особое маркетинговое сообщение											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>			А	Б	В							
А	Б	В											
2	Соотнесите вид продаж и пояснение содержания определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид продаж</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Прямые продажи Б. Онлайн-продажи В. Партнерская программа</td><td>1. Продажа через собственный интернет-магазин, онлайн-платформы 2. Продажа через розничных продавцов, интеграторов и реселлеров 3. Продажа потребительских продуктов или услуг, осуществляемая вне стационарных точек розничной торговли 4. Продажа через партнеров, которые получают комиссию за привлечение клиентов. 5. Заключение сделки с партнером</td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		вид продаж	пояснение содержания определения	А. Прямые продажи Б. Онлайн-продажи В. Партнерская программа	1. Продажа через собственный интернет-магазин, онлайн-платформы 2. Продажа через розничных продавцов, интеграторов и реселлеров 3. Продажа потребительских продуктов или услуг, осуществляемая вне стационарных точек розничной торговли 4. Продажа через партнеров, которые получают комиссию за привлечение клиентов. 5. Заключение сделки с партнером	А	Б	В				А-3 Б-1 В-4
вид продаж	пояснение содержания определения												
А. Прямые продажи Б. Онлайн-продажи В. Партнерская программа	1. Продажа через собственный интернет-магазин, онлайн-платформы 2. Продажа через розничных продавцов, интеграторов и реселлеров 3. Продажа потребительских продуктов или услуг, осуществляемая вне стационарных точек розничной торговли 4. Продажа через партнеров, которые получают комиссию за привлечение клиентов. 5. Заключение сделки с партнером												
А	Б	В											
3	Соотнесите вид взаимодействия с клиентом через интернет и пояснение содержания определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид взаимодействия с клиентом через интернет</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Интерактивный маркетинг Б. Контент-маркетинг В. SMM</td><td>1. Использование разных форматов контента (статьи, видео, вебинары) для привлечения и удержания клиентов. 2. Проведение опросов, конкурсов и акций для вовлечения аудитории и повышения интереса к продукту. 3. Рассылка информационных материалов, предложений и новостей непосредственно на электронную почту клиентов. 4. Использование платформ, как Facebook, Instagram и LinkedIn, для продвижения продуктов и коммуникации с клиентами 5. Все автоматизированные и геймифицированные онлайн-инструменты: интерактивные</td></tr></table>		вид взаимодействия с клиентом через интернет	пояснение содержания определения	А. Интерактивный маркетинг Б. Контент-маркетинг В. SMM	1. Использование разных форматов контента (статьи, видео, вебинары) для привлечения и удержания клиентов. 2. Проведение опросов, конкурсов и акций для вовлечения аудитории и повышения интереса к продукту. 3. Рассылка информационных материалов, предложений и новостей непосредственно на электронную почту клиентов. 4. Использование платформ, как Facebook, Instagram и LinkedIn, для продвижения продуктов и коммуникации с клиентами 5. Все автоматизированные и геймифицированные онлайн-инструменты: интерактивные	А-5 Б-1 В-4						
вид взаимодействия с клиентом через интернет	пояснение содержания определения												
А. Интерактивный маркетинг Б. Контент-маркетинг В. SMM	1. Использование разных форматов контента (статьи, видео, вебинары) для привлечения и удержания клиентов. 2. Проведение опросов, конкурсов и акций для вовлечения аудитории и повышения интереса к продукту. 3. Рассылка информационных материалов, предложений и новостей непосредственно на электронную почту клиентов. 4. Использование платформ, как Facebook, Instagram и LinkedIn, для продвижения продуктов и коммуникации с клиентами 5. Все автоматизированные и геймифицированные онлайн-инструменты: интерактивные												

№	Текст задания		Ключ к ответам
		лендинги, стикер-квесты, мини-аппы, игры в чат-ботах, игровые календари и так далее	
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами		
	А	Б	В

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Компания планирует расширить сбыт своих инфокоммуникационных систем, используя новые цифровые каналы. Какие действия помогут компании эффективно организовать продажи в новых каналах? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Разработка уникального торгового предложения (УТП) с учетом специфики цифровых каналов. 2. Игнорирование анализа целевой аудитории в цифровом пространстве. 3. Отказ от использования аналитики данных для оценки эффективности рекламных 4. Решение логарифмических функций Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: УТП необходимо для выделения среди конкурентов и привлечения внимания целевой аудитории в цифровом пространстве
2.	Компания решила использовать социальные сети для продвижения своих инфокоммуникационных решений. Какие стратегии наиболее эффективны для достижения этой цели? <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Публикация исключительно рекламных постов без какого-либо полезного контента. 2. Использование таргетированной рекламы для охвата целевой аудитории 3. Игнорирование обратной связи от подписчиков. 4. Принцип RFM-анализа Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 2 Обоснование: Таргетированная реклама позволяет показывать рекламу именно той аудитории, которая интересуется инфокоммуникациями.
3.	Укажите маркетинговые кампании по электронной почте, которые не подходят: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Встроенные видеоролики и GIF-файлы	Ответ: 4 Обоснование: Электронная почта предполагает, адресность по запросам, которые меняются в зависимости от прошлого поведения, предпочтений или

№	Текст задания	Ключ к ответам
	2. Интерактивные изображения и "горячие точки" 3. Скретч-карты и функции Spin-to-Win 4. Неперсонализированные блоки контента. Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	демографических данных получателя, позволяют сделать письмо максимально персонализированным и актуальным.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам										
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами											
1.	Установите последовательность этапов для организации онлайн-продаж инфокоммуникационных систем: 1. Анализ целевой аудитории. 2. Оценка платформ для онлайн-продаж. 3. Разработка маркетинговой стратегии. 4. Создание контента для рекламы. 5. Запуск рекламной кампании. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						1,3,4,2,5
1	2	3	4	5								
2.	Установите последовательность этапов действий для проведения вебинара по продажам инфокоммуникационных систем: 1. Определение целей вебинара. 2. Создание презентации. 3. Проведение рекламной кампании. 4. Проведение вебинара. 5. Оценка результатов и получение обратной связи. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						1,2,4,3,5
1	2	3	4	5								
3.	Установите последовательность этапов действий для открытия нового канала сбыта для инфокоммуникационных систем: 1. Исследование рынка. 2. Разработка стратегии продаж. 3. Выбор платформы для канала. 4. Анализ эффективности. 5. Запуск канала. <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						1,2,3,5,4
1	2	3	4	5								

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Опишите преимущества автоматизации отдела продаж	ОТВЕТ: Внедрение современных систем автоматизации продаж и бизнес-процессов позволяет: повышать скорость и качество обслуживания, вести клиентскую базу, контролировать соблюдение сроков выполнения задач персоналом, увеличивать прибыль — программы обработают большее число заявок, а менеджеры уделят время качественному решению проблем клиентов.
2.	Как внедрение CRM-системы может повлиять на процесс продаж и взаимодействие с клиентами в компании?	ОТВЕТ: Улучшение управления данными о клиентах. CRM-система позволяет централизованно хранить информацию о клиентах, их предпочтениях, истории покупок и взаимодействия с компанией. Это позволяет продавцам быстро получать доступ к необходимой информации, что улучшает качество обслуживания.
3.	Опишите какие показатели в Яндекс метрике можно посмотреть?	ОТВЕТ: просмотры; посетители; время на материал; рециркуляция; источники переходов;

ПК 3.8 Организовывать послепродажное консультационно-информационное сопровождение клиентов, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий

БЛОК А – Задание закрытого типа на установление соответствия (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите соответствие

№	Текст задания	Ключ к ответам				
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами					
1	Соотнесите вид послепродажного обслуживания и пояснение содержания определения <i>К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</i> <table><tr><th>вид послепродажного обслуживания</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td>А. Техническая поддержка Б. Гарантийное обслуживание В. Доставка</td><td>1.Помощь в ремонте и замене дефектных или сломанных частей продукта. Это может включать работу мастеров на месте или отправку деталей на ремонт 2.Помощь в решении проблем, связанных с работой продукта или услуги. Это может быть онлайн-чат, телефонная линия технической поддержки, электронная почта 3.Второй по популярности способ получения отзывов</td></tr></table>	вид послепродажного обслуживания	пояснение содержания определения	А. Техническая поддержка Б. Гарантийное обслуживание В. Доставка	1.Помощь в ремонте и замене дефектных или сломанных частей продукта. Это может включать работу мастеров на месте или отправку деталей на ремонт 2.Помощь в решении проблем, связанных с работой продукта или услуги. Это может быть онлайн-чат, телефонная линия технической поддержки, электронная почта 3.Второй по популярности способ получения отзывов	А-2 Б-1 В-5
вид послепродажного обслуживания	пояснение содержания определения					
А. Техническая поддержка Б. Гарантийное обслуживание В. Доставка	1.Помощь в ремонте и замене дефектных или сломанных частей продукта. Это может включать работу мастеров на месте или отправку деталей на ремонт 2.Помощь в решении проблем, связанных с работой продукта или услуги. Это может быть онлайн-чат, телефонная линия технической поддержки, электронная почта 3.Второй по популярности способ получения отзывов					

№	Текст задания		Ключ к ответам										
		4. Обеспечение бесплатного ремонта или замены в случае возникновения проблем 5. Сервис по транспортировке покупателям товаров, приобретаемых ими											
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>			А	Б	В							
А	Б	В											
2	Соотнесите сбор данных по процессу обслуживания и пояснение содержания определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>сбор данных по процессу обслуживания</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td> А. Звонки от службы поддержки Б. Опросы В. Анкетирование </td><td> 1.Определить, какие услуги предоставлять клиентам после покупки товара или услуги 2.Поздравлять и предлагать скидки/подарки — на день рождения клиента или календарные праздники 3.Оповещать о событиях и мероприятиях, которые проводит компания, приглашать принять участие 4.Это наиболее распространенный способ получения обратной связи от клиентов 5. Метод исследования и первичного сбора информации у отдельного человека или группы людей, объединённых по определённому признаку. </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		сбор данных по процессу обслуживания	пояснение содержания определения	А. Звонки от службы поддержки Б. Опросы В. Анкетирование	1.Определить, какие услуги предоставлять клиентам после покупки товара или услуги 2.Поздравлять и предлагать скидки/подарки — на день рождения клиента или календарные праздники 3.Оповещать о событиях и мероприятиях, которые проводит компания, приглашать принять участие 4.Это наиболее распространенный способ получения обратной связи от клиентов 5. Метод исследования и первичного сбора информации у отдельного человека или группы людей, объединённых по определённому признаку.	А	Б	В				А-1 Б-4 В-5
сбор данных по процессу обслуживания	пояснение содержания определения												
А. Звонки от службы поддержки Б. Опросы В. Анкетирование	1.Определить, какие услуги предоставлять клиентам после покупки товара или услуги 2.Поздравлять и предлагать скидки/подарки — на день рождения клиента или календарные праздники 3.Оповещать о событиях и мероприятиях, которые проводит компания, приглашать принять участие 4.Это наиболее распространенный способ получения обратной связи от клиентов 5. Метод исследования и первичного сбора информации у отдельного человека или группы людей, объединённых по определённому признаку.												
А	Б	В											
3	Соотнесите вид послепродажного взаимодействия с клиентом и пояснение содержания определения К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца: <table><tr><th>вид послепродажного взаимодействия с клиентом</th><th>пояснение содержания определения</th></tr><tr><td> А. Обратная связь Б. Консультация по любым вопросам В. Поддержка </td><td> 1. Принято предлагать монтаж техники, сборку мебели и установку любой другой продукции. 2. Установление контакта с клиентами, решение любых возникающих вопросов 3. Различать срок службы товара от жизненного цикла изделия 4. Любая информация от клиента о продукте и услуге, сервисе 5. Возможность обратиться в компанию с вопросом или жалобой после совершения покупки </td></tr></table> Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами <table><tr><td>А</td><td>Б</td><td>В</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>		вид послепродажного взаимодействия с клиентом	пояснение содержания определения	А. Обратная связь Б. Консультация по любым вопросам В. Поддержка	1. Принято предлагать монтаж техники, сборку мебели и установку любой другой продукции. 2. Установление контакта с клиентами, решение любых возникающих вопросов 3. Различать срок службы товара от жизненного цикла изделия 4. Любая информация от клиента о продукте и услуге, сервисе 5. Возможность обратиться в компанию с вопросом или жалобой после совершения покупки	А	Б	В				А-4 Б-2 В-5
вид послепродажного взаимодействия с клиентом	пояснение содержания определения												
А. Обратная связь Б. Консультация по любым вопросам В. Поддержка	1. Принято предлагать монтаж техники, сборку мебели и установку любой другой продукции. 2. Установление контакта с клиентами, решение любых возникающих вопросов 3. Различать срок службы товара от жизненного цикла изделия 4. Любая информация от клиента о продукте и услуге, сервисе 5. Возможность обратиться в компанию с вопросом или жалобой после совершения покупки												
А	Б	В											

БЛОК Б – Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора (базовый уровень)

Инструкция: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Укажите услуги послепродажного обслуживания: <i>Выберите несколько вариантов ответа</i> 1. Установка 2. Гарантия 3. Прием жалоб от клиентов и реагирование на них 4. Оформление договора Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2,3 Обоснование: Установка, гарантия, прием жалоб от клиентов и реагирование на них, так как именно эти услуги возможно оказать после приобретения товара
2.	Выберите показатели, которые не характеризуют качество обслуживания потребителей: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Рентабельность продаж 2. Количество выполненных заказов 3. Количество возвратов 4. Количество недопоставок Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1 Обоснование: Это финансовый показатель, который не говорит о качестве, а только о прибыли
3.	Укажите варианты после продажного обслуживания: <i>Выберите один вариант ответа</i> 1. Помощь в настройке и монтажные работы 2. Профилактическое обслуживание 3. Оформление договора 4. Выставление счета Ответ: _____ Обоснование ответа: _____	Ответ: 1,2 Обоснование: Послепродажное обслуживание — это процесс обслуживания и поддержки клиента после продажи продукта или услуги, соответственно, оформление договора и выставление счета является обслуживанием в процессе реализации и не относится к после продажному обслуживанию.

БЛОК В – Задание закрытого типа на установление последовательности (повышенный уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и установите правильную последовательность

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	

№	Текст задания	Ключ к ответам										
1.	Установите последовательность этапов послепродажного обслуживания: 1. Следите за качеством обслуживания 2. Рассчитайте жизненный цикл услуг 3. Подумайте о послепродажном обслуживании при разработке продукта <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3				3, 2, 1				
1	2	3										
2.	Установите последовательность этапов действий по формированию сервиса послепродажного обслуживания: 1. Установление обратной связи 2. Определение наиболее значимых для потребителя услуг 3. Ранжирование услуг 4. Оценка услуг 5. Сегментация потребительского рынка <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						5, 2, 3, 4, 1
1	2	3	4	5								
3.	Установите последовательность этапов определения уровня качества обслуживания потребителя: 1. Определение рейтинга 2. Группировка показателей 3. Ранжирование выделенных групп 4. Комплексная оценка 5. Определение показателей, характеризующих деятельность <i>Запишите соответствующую последовательность цифр слева направо:</i> <table><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	2	3	4	5						5, 2, 3, 4, 1
1	2	3	4	5								

БЛОК Г – Задание открытого типа с развернутым ответом (высокий уровень)

Инструкция: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ

№	Текст задания	Ключ к ответам
	МДК.03.01 Технология продаж потребительских товаров и координация работы с клиентами	
1.	Деятельность оптового предприятия, торгующего запасными частями к автомобилям определенной марки. Допустим, что общий список запасных частей для автомобилей данной марки содержит 2000 видов, из которых на предприятии постоянно имеются 500 видов. Чему равен уровень обслуживания?	ОТВЕТ: $500/2000 \cdot 100\% = 25\%$
2.	1000 человек смогли принять участие в опросе: 600 из них поставили наивысшие оценки, 400 остались недовольны. Рассчитайте индекс лояльности NPS	ОТВЕТ: $600/1000 - 400/1000 \times 100\%$. Упрощаем: $(0,6 - 0,4) \times 100\% = 20\%$. Итоговый результат в 20% считается низким показателем.

№	Текст задания	Ключ к ответам
3.	Выразите благодарность клиенту за выбор вашей компании, не связываясь с покупателем лично. Напишите способы.	ОТВЕТ: Персонализированные благодарности, отправленные по электронной почте или приложенные к упаковке в виде рукописной открытки, помогут подчеркнуть заботу и получить ценную обратную связь.