

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ**  
**КРАЕВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ**  
**ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**  
**«КРАСНОЯРСКИЙ КОЛЛЕДЖ ОТРАСЛЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И**  
**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

**РАССМОТРЕНО**

методической комиссией  
протокол № 10 от 20.06.2025 г.

**УТВЕРЖДЕНО**

Директор КГБПОУ «Красноярский колледж  
отраслевых технологий и  
предпринимательства»

\_\_\_\_\_/Н. В. Журова/  
Приказ № 01-61-1П от 30.06.2025 г.

**ПРОГРАММА ПОДГОТОВКИ**  
**СПЕЦИАЛИСТОВ СРЕДНЕГО ЗВЕНА**

**38.02.08 Торговое дело**

на базе основного общего образования

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ**  
**К ПРОВЕДЕНИЮ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ**

**ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности**

Зам. директора по УР \_\_\_\_\_/Миля Е.В. /  
Подпись

Красноярск, 2025

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Пояснительная записка.....	3
2. Общие рекомендации по выполнению и оформлению практических занятий и лабораторных работ.....	3
3. Методика проведения практических занятий и лабораторных работ.....	5
4. Содержание практических занятий и лабораторных работ.....	7

## 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Методические указания к проведению практических занятий и лабораторных работ по профессиональному модулю ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности, предназначены для обучающихся СПО по специальности 38.02.08 Торговое дело.

Уровень профессиональной подготовки по специальности 38.02.08 Торговое дело, определяемый ФГОС СПО, предусматривает владение практическими навыками выбора материалов для профессиональной деятельности.

Уровень профессиональной подготовки по специальности 38.02.08 Торговое дело, определяемый ФГОС СПО, предусматривает владение практическими навыками выбора материалов для профессиональной деятельности.

Особое значение практические занятия и лабораторные работы имеют при формировании и развитии ОК и ПК, освоении умений и знаний.

### Перечень общих компетенций

Код	Наименование общих компетенций
ОК 01.	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02.	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 03.	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях
ОК 04.	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ОК 05.	Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста
ОК 09.	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках

### Перечень профессиональных компетенций

Код	Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций
ВД 1.	Организация и осуществление торговой деятельности
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

## 2. ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ И ОФОРМЛЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ И ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

Результат изучения профессионального модуля ПМ.01 Организация и осуществление торговой деятельности, зависит от содержания лабораторных (практических) работ, которые соответствуют более глубокому освоению профессионального модуля, закреплению теоретических знаний и прививают обучающимся практические навыки самостоятельной работы.

Задача лабораторных работ (практических занятий) – закрепить теоретические знания обучающихся и применение их на практике в профессиональной деятельности.

Согласно учебному плану по специальности и программы профессионального модуля на лабораторные (практические) занятия обучающихся выделено 48 академических часа, из них:

<b>Наименование раздела, номер и тема практического занятия (лабораторной работы)</b>	<b>Количество часов</b>
<b>МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках</b>	<b>18</b>
Практическое занятие № 1 Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на рынке	2
Практическое занятие № 2 Формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации	2
Практическое занятие № 3 Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках	2
Практическое занятие № 4 Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения	2
Практическое занятие № 5 Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта	2
Практическое занятие № 6 Расчет и оформление заказов на поставку товаров	2
Практическое занятие № 7 Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта	2
Практическое занятие № 8 Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации	2
Практическое занятие № 9 Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта	2
<b>МДК 01.02 Организация и осуществление продаж</b>	<b>10</b>
Практическое занятие № 1 Определение технико-экономических показателей работы склада	2
Практическое занятие № 2 Документальное оформление приемки товаров по количеству	2
Практическое занятие № 3 Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2023. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения	2
Практическое занятие № 4 Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей	2
Практическое занятие № 5 Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей	2
<b>МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</b>	<b>20</b>
Практическое занятие № 1 Подготовка технического задания на закупку	4
Практическое занятие № 2 Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок	4

Практическое занятие № 3 Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные)	4
Практическое занятие № 4 Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком	2
Практическое занятие № 5 Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности	2
Практическое занятие № 6 Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика	4
<b>ИТОГО:</b>	<b>48</b>

### 3. МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ И ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

	МДК 01.01 Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках	МДК 01.02 Организация и осуществление продаж	МДК 01.03 Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
Цель	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Формирование умений анализа потенциала торговой организации и конкурентного положения на рынке.</li> <li>- Освоение методов сбора и обработки коммерческой информации о поставщиках и конкурентах.</li> <li>- Развитие навыков подготовки и оформления внешнеторговых контрактов и управления их исполнением.</li> <li>- Выработка алгоритмов принятия управленческих решений в ситуациях нарушения условий поставки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Освоение методов оценки технико-экономических показателей работы склада.</li> <li>- Приобретение навыков документального оформления операций приемки товаров.</li> <li>- Изучение современных цифровых технологий для организации продаж и управления доставкой товаров.</li> <li>- Организация работы торговых площадок с использованием технологий интернета вещей</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Формирование навыков подготовки технических заданий на закупку.</li> <li>- Освоение методов определения поставщиков при проведении электронных конкурсов и аукционов.</li> <li>- Приобретение знаний о выборе процедуры закупок в зависимости от стоимости и источников финансирования.</li> <li>- Изучение порядка размещения информации о закупках и контрактах в сети Интернет.</li> <li>- Освоение процедур обжалования действий и решений заказчика и контрактной службы</li> </ul>
Задачи	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Изучить и проанализировать конкурентное положение торговой организации.</li> <li>- Сформировать и поддерживать базу данных поставщиков.</li> <li>- Оценить и систематизировать</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Рассчитать и проанализировать показатели эффективности складской работы.</li> <li>- Освоить правила и порядок оформления приемочных документов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Научиться составлять технические задания на закупку.</li> <li>- Изучить и применить различные электронные процедуры выбора поставщиков.</li> <li>- Определять оптимальную закупочную</li> </ul>

	<p>информацию о конкурентной среде и тактике конкурентов.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Провести сравнительный анализ предложений поставщиков с учетом географических факторов.</li> <li>- Контролировать правильность оформления внешнеторговой документации.</li> <li>- Разработать алгоритмы действий при нарушении сроков поставок.</li> <li>- Составить отчетность о ходе исполнения контракта.</li> </ul>	<p>Научиться пользоваться цифровыми платформами и технологиями для поиска, заказа и доставки товаров.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Организовать работу торговых площадок с применением интернет-вещей.</li> </ul>	<p>процедуру в зависимости от параметров закупки.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Получить навыки размещения обязательной информации о контрактах в открытых источниках.</li> <li>- Рассчитать минимальную стоимость одного из контрактов для подтверждения добросовестности.</li> <li>- Ознакомиться с нормативной базой и алгоритмами обжалования закупочной деятельности.</li> </ul>
<p>Знания, умения, навыки</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Знание рыночной конъюнктуры и принципов конкурентного анализа.</li> <li>- Умение работать с базами данных и информацией поставщиков.</li> <li>- Навыки анализа товарных рынков и конкурентной среды.</li> <li>- Владение методами оценки и выбора поставщиков.</li> <li>- Способность составлять и оформлять внешнеторговые документы и контракты.</li> <li>- Навыки контроля исполнения контрактных обязательств и оформления отчетности.</li> <li>- Умение принимать решения и выстраивать алгоритмы действий в нестандартных ситуациях.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Знание методов анализа работы склада и оценки результатов.</li> <li>- Владение навыками документального оформления приемочных операций.</li> <li>- Понимание ключевых терминов и стандартов торговли.</li> <li>- Умение работать с цифровыми платформами и технологиями интернета вещей в сбытовой деятельности.</li> <li>- Навыки организации торговой деятельности с использованием современных ИТ-инструментов.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Знание требований к технической документации закупок.</li> <li>- Владение процедурами проведения электронных закупок и конкурсных мероприятий.</li> <li>- Понимание критериев выбора процедур закупок.</li> <li>- Навыки работы с реестрами контрактов и информационными системами закупок.</li> <li>- Умение рассчитывать финансовые параметры и условия для участников закупок.</li> <li>- Способность применять законодательство и нормативные акты в части обжалования закупок.</li> </ul>

## 4. СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ И ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

### МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынке.

#### Практическое занятие №1

Тема: Изучение потенциальных возможностей торговой организации и ее конкурентного положения на рынке.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

#### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

1. Ответьте на вопросы к тексту:

Фирма ЭПС (Великобритания), основанная в 1969 г., известна как солидный производитель электроэнергии. Девиз компании: «Мы гарантируем бесперебойную подачу электроэнергии. Наша подача энергии превосходна!». Клиенты фирмы: аэропорты, больницы, предприятия в сфере телекоммуникации, булочные. География клиентов: Великобритания, Средний Восток, Китай.

Компьютеры и другое чувствительное оборудование требует бесперебойного и стабильного напряжения. Специалисты фирмы еще двадцать лет назад разработали оборудование, которое полностью обеспечивает надежную защиту от колебаний переменного тока.

Объем продаж фирмы постоянно растет при достаточно высоком уровне спроса, но нарастает угроза конкуренции. Директор фирмы, по образованию инженер-электронщик, пройдя курс обучения в центре по подготовке кадров при институте маркетинга, осознал, что необходима переориентация деятельности на маркетинговую концепцию. Новый девиз компании он сформулировал так: «Высочайшее качество товара плюс превосходный инжиниринг и техническая экспертиза».

Вопросы:

1. Помогите директору сформулировать основные маркетинговые цели.
2. Выделите ключевые задачи компании.
3. Какие виды маркетинга необходимо осуществить?
4. Какие концепции маркетинга были на фирме до обучения директора, после и надо?
5. Главная выгода в результате перехода на новую концепцию?

2. Установите соответствие основных задач и типов маркетинга:

Основные задачи	Тип маркетинга
1. Оценка потенциальной емкости рынка и создание условий для превращения скрытого спроса в реальный спрос	<input type="checkbox"/> Синхромаркетинг
2. Поддержание существующего полноценного спроса в условиях динамичной конкурентной среды	<input type="checkbox"/> Поддерживающий маркетинг
3. Восстановление падающего спроса до полноценного уровня	<input type="checkbox"/> Развивающий маркетинг
4. Сглаживание колебаний нерегулярного спроса	<input type="checkbox"/> Ремаркетинг

3. Закончите определения:

\_\_\_\_\_ - вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена;

\_\_\_\_\_ - акт получения от кого-либо желаемого объекта с предложением чего-либо взамен.

## Практическое занятие №2

Тема: Формирование базы данных поставщиков на основе анализа информации

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

1. Изучите ключевые параметры для формирования базы данных (инструменты поиска поставщиков, название, контактные данные, ассортимент, цены, условия сотрудничества).
2. Составьте таблицу «Формирование базы данных поставщиков» (можно использовать Excel или Google Sheets), включая выбранные параметры.
3. Выполните творческую часть: разработайте критерии оценки надежности и выгоды поставщика, выделите их в отдельном разделе таблицы.

Тестовые вопросы:

1. Какие основные параметры входят в базу данных поставщиков?
2. Что влияет на надежность поставщика?
3. Как сортировка данных помогает в принятии торговых решений?
4. Какой инструмент удобен для формирования базы данных?
5. Почему важно анализировать условия сотрудничества с поставщиками?

## Практическое занятие №3

Тема: Анализ и оценка конкурентной среды для выявления и сравнения аналогичных или взаимозаменяемых товаров, сбор и обобщение коммерческой информации о стратегии и тактики конкурентов на товарных рынках.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

1. Задание на понимание терминов.

Из перечисленных факторов выберите факторы, которые относятся к макросреде и микросреде. Заполните таблицу.

Макросреда	Микросреда
.....	.....

усиление социальной ответственности;  
конкуренты;  
агентство по оказанию маркетинговых услуг;  
страховые компании;  
общественные движения;  
контактные аудитории средств массовой информации;  
численность населения;  
изменение возрастной структуры;  
потребители;  
экономическая среда;

загрязнение окружающей среды;  
дефицит сырья;  
отдел исследования и разработок предприятия;  
поставщики;  
ускорение научно-технического прогресса;  
финансовый отдел предприятия;  
отношение людей к мирозданию.

## 2. Практическое задание:

1. Исследуйте рыночные данные по выбранному товару, определите аналогичные и взаимозаменяемые товары.
2. Составьте таблицу с основными конкурентами, их товарами, ценами, рыночными долями и стратегиями продвижения.
3. Творческая часть: разработайте SWOT-анализ для трех основных конкурентов.

Тестовые вопросы:

1. Что такое взаимозаменяемые товары?
2. Какие элементы входят в SWOT-анализ?
3. Почему важно знать рыночные доли конкурентов?
4. Как можно использовать информацию о стратегии конкурентов?
5. Какие методы сбора коммерческой информации существуют?

## **Практическое занятие №4**

Тема: Изучение и анализ предложений поставщиков - производителей и поставщиков - посредников с учетом их географического положения.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

### **ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА**

Практические задания:

1. Выберите одно крупное предприятия (Например, торговая компания МКПАО «Лента»).
2. Составьте карту или схему с географическим расположением поставщиков и основными условиями их предложения.
3. Составьте сравнительный анализ условий сотрудничества в разных регионах (цены, сроки доставки, качество).
4. Определите критерии выбора оптимальных поставщиков по географическому признаку.

Тестовые вопросы:

1. Чем отличаются поставщики-производители от поставщиков-посредников?
2. Как влияет географическое положение поставщика на условия сотрудничества?
3. Какие риски связаны с выбором удаленного поставщика?
4. Как оформить результаты анализа поставщиков в виде схемы?
5. Почему важно учитывать логистику при выборе поставщика?

## **Практическое занятие №5**

Тема: Заполнение конкурентного листа и выставление приоритетов по поставщикам для заключения внешнеторгового контракта.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

### **ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА**

Практические задания:

1. Выберите предприятие.

2. Заполните конкурентный лист для 3-5 поставщиков по заданным критериям (таблица 1).
3. Проведите ранжирование поставщиков по приоритетности для заключения торгового контракта (по пятибалльной шкале).
4. Представьте результирующую таблицу и обоснуйте выбор оптимального поставщика.

Таблица 1 – Шаблон конкурентного листа

Критерии	Наименование предприятия			
	...	...	...	...
№	1	2	3	4
Цена (баллы)				
Качество (баллы)				
Надежность, количество лет работы на рынке (баллы)				
Доля рынка				
Итоговый балл				

Тестовые вопросы:

1. Какие критерии важны при выборе поставщика для внешнеторгового контракта?
2. Как правильно заполнить конкурентный лист?
3. Что такое ранжирование поставщиков?
4. Как использовать весовые коэффициенты при оценке поставщиков?
5. Почему важно иметь обоснование выбора поставщика?

### **Практическое занятие №6**

Тема: Расчет и оформление заказов на поставку товаров.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

#### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

1. Какие факторы влияют на стоимость товара, цену поставки? Сформулируйте 3-5 факторов и обоснуйте влияние (например, скидки, налоги или транспортные расходы).
2. Ответьте письменно вопросы:
  1. Что включает в себя заказ на поставку товара?
  2. Как влияют скидки и налоги на итоговую стоимость заказа?
  3. Какие реквизиты обязательны для оформления заказа?
  4. Почему важно правильно оформить заказ?
  5. Какие дополнительные расходы следует учитывать при заказе товара?

### **Практическое занятие №7**

Тема: Проверка документации для заключения внешнеторгового контракта. Контроль правильности оформления предоставленного внешнеторгового контракта.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

#### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

1. Ознакомьтесь с примерами ошибок при заключении внешнеторгового контракта:

**✗Ошибка №1 Не проверять контрагента**

Перед заключением внешнеэкономического контракта крайне важно провести проверку контрагента по сделке. Такая проверка может быть проведена путем изучения документов, представленных партнером, получения выписок из Торгового реестра, использования различных платных сервисов и сбора информации в сети Интернет.

**✗Ошибка №2 Недостаточно полное и точное описание предмета контракта**

Указание точных характеристик товара, его наименования, страны происхождения, артикула, модели, размеров и т.п. имеет значение не только для исполнения контракта сторонами, но и для проверочных мероприятий контролирующих органов (таможенных и прочих), размеров уплачиваемых таможенных пошлин, а также в целом определяет возможность ввоза/вывоза той или иной категории товара.

**✗Ошибка №3 Игнорирование механизмов обеспечения исполнения обязательств**

Таковыми механизмами могут быть использование аккредитивов, банковских гарантий платежа, возврата платежа, исполнения гарантийных обязательств.

**✗Ошибка №4 Неполное и/или неточное указание цены товара и суммы контракта**

Имеет важное значение для таможенного и валютного контроля. Сумма контракта является основой для исчисления таможенных пошлин.

**✗Ошибка №5 Отсутствие условий одностороннего отказа от исполнения внешнеэкономического контракта и порядка его расторжения**

Необходимость расторжения контракта может быть вызвана разными причинами, включая отсутствие экономической заинтересованности сторон от продолжения сотрудничества, неблагонадежность контрагента, нарушение обязательств сторонами и т.д. В ситуации нахождения партнеров в разных странах важное значение имеет описание порядка документооборота, направления уведомлений, момента прекращения обязательств.

**✗Ошибка №6 Отсутствие налоговой оговорки**

Наиболее распространенный вариант налоговой оговорки – «каждая из сторон обязуется уплатить за свой счет все налоги и сборы, полагающиеся по данной сделке на территории своей страны». В то же время, стороны могут устанавливать и иные условия, однако, нельзя перекладывать обязательства стороны договора на контрагента, а также включать налоговые оговорки, содержание которых не соответствует законодательству.

**✗Ошибка №7 Не подумать о форс-мажоре**

В текущей ситуации не надо объяснять, что подобный раздел контракта не является обычной формальностью. Для внешнеторговых контрактов примерный перечень обстоятельств непреодолимой силы установлен Положением о порядке свидетельствования ТПП России обстоятельств непреодолимой силы.

2. Выберите 1-2 ошибки и обсудите в группах как данную ошибку можно устранить.

3. Разработайте алгоритм для контроля документации внешнеторгового контракта.

## **Практическое занятие №8**

Тема: Определение алгоритма действий покупателя при нарушении поставщиком сроков поставки в модельной ситуации.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

## ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

1. Рассмотрите модельную ситуацию:

Компания закупает электронные компоненты у зарубежного поставщика. В договоре указаны сроки поставки — 15 дней с момента оформления заказа. По истечении этих сроков поставка не была осуществлена, а поставщик не предоставил информации о задержке. Возникает необходимость определить последовательность действий покупателя по урегулированию ситуации и минимизации убытков.

Задание (2 часа):

1. Проанализируйте условия договора, выделите основные обязательства поставщика по срокам.

2. Определите шаги, которые должен предпринять покупатель при нарушении сроков поставки (например, отправка уведомления, проведение переговоров, оформление претензии).

3. Составьте подробную блок-схему алгоритма действий в случае задержки поставки, включающую все ключевые этапы взаимодействия с поставщиком и внутренние процедуры компании.

4. Заполните таблицу с вариантами решений, возможными последствиями каждого шага и ответственными лицами или отделами.

Таблица 1 – Решение модельной ситуации

Наименование	Возможные последствия	Решение
Шаг 1 Получение информации о просрочке		
Шаг 2 Запрос о причинах задержки, получение ответа от поставщика		Если причина уважительная, то ... ; Если причина неуважительная, то ...
Шаг 3 Проведение переговоров о компенсации или расторжению контракта		

### Практическое занятие №9

Тема: Составление и оформление отчетности о ходе исполнения контракта.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

## ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

1. Изучите модельную ситуацию:

Внутренний отдел компании ведет мониторинг исполнения контракта на поставку строительных материалов. Необходимо составить отчет для руководства о текущем состоянии контракта: объемы поставок, финансовые показатели, сроки исполнения, выявленные проблемы.

2. Составьте рекомендации и предложения, направленные на улучшение контроля и повышения эффективности исполнения контракта.

## МДК 01.02. Организация и осуществление продаж

### Практическое занятие №1

Тема: Определение технико-экономических показателей работы склада.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

#### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

1. Рассмотрите проблемную ситуацию:

Предприятие ООО «Торговый Дом» столкнулось с проблемой снижения эффективности работы склада: увеличились сроки хранения товаров, возросла вероятность возникновения потерей и брака. Необходимо провести анализ работы склада и определить ключевые технико-экономические показатели для выявления «узких мест».

2. Составьте таблицу с расчетом следующих показателей по заданным исходным данным: оборот товарных запасов, средний срок хранения, коэффициент использования складских площадей, уровень потерь.

3. Выполните тестовые задания:

1. Какой показатель характеризует скорость обновления запасов на складе?

- а) Коэффициент использования площадей
- б) Средний срок хранения
- с) Коэффициент оборота запасов

2. Что увеличивает издержки хранения на складе?

- а) Оптимальная организация пространства
- б) Высокий уровень брака и потерь
- с) Своевременная инвентаризация

3. Средний срок хранения отражает:

- а) Время, которое товар находится на складе
- б) Объем запасов
- с) Количество приемок

4. Какой из показателей помогает выявить неэффективное использование площади склада?

- а) Коэффициент использования складских площадей
- б) Оборот запасов
- с) Уровень потерь

5. Основная цель анализа технико-экономических показателей склада —

- а) Повысить издержки
- б) Оптимизировать работу и снизить потери
- с) Увеличить сроки хранения

Ключ к тесту

1	2	3	4	5
с	б	а	а	б

### Практическое занятие №2

Тема: Документальное оформление приемки товаров по количеству.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

Описание проблемной ситуации:

В торговом предприятии возникли претензии к поставщику из-за расхождений в количестве полученного товара. Для разрешения конфликта необходимо правильно оформить документы приемки и выявить возможные ошибки при оформлении.

Вопросы для решения:

1. Какие документы оформляются при приемке товаров по количеству?
2. Какие ключевые реквизиты должны быть указаны в акте приемки?
3. Как вести учет выявленных расхождений в количестве товара?
4. Какие действия предпринимаются при обнаружении недостачи?
5. Как правильно оформить претензию поставщику?

Приложение №\_\_  
к договору  
от «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.  
№ \_\_\_\_\_

### АКТ ПРИЕМА ПЕРЕДАЧИ ТОВАРА

№	Наименование	Кол-во	Цена с НДС	Сумма с НДС
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
			<b>Итого на сумму</b>	

Стоимость Товара поставленного в соответствии с условиями Договора составляет \_\_\_\_\_ ( \_\_\_\_\_ ), с учетом НДС.

Покупатель:

Продавец:

Должность

Должность

\_\_\_\_\_  
Ф.И.О.

\_\_\_\_\_  
Ф.И.О.

М.П.

М.П.

Тест:

1. Какой документ подтверждает факт приемки товара?
  - a) Счет-фактура
  - b) Акт приемки
  - c) Платежное поручение
2. Что должно быть отражено в акте приемки?
  - a) Количество и качество товара
  - b) Назначение товара
  - c) Стоимость аренды склада
3. При обнаружении недостачи в товаре составляют:
  - a) Акт о недостаче
  - b) Приходный ордер
  - c) Накладную
4. Кто ответственен за правильность оформления документов при приемке?
  - a) Поставщик
  - b) Принимающий сотрудник предприятия
  - c) Бухгалтер
5. В случае расхождения в количестве товара:
  - a) Можно подписать документы без изменений
  - b) Необходимо составить акт с указанием расхождений
  - c) Требуется оплатить всю партию без проверок

Ключ к тесту

1	2	3	4	5
b	a	a	b	b

### Практическое занятие №3

Тема: Ознакомление с ГОСТ Р 51303-2023. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

Описание проблемной ситуации:

В торговом предприятии наблюдаются разногласия между сотрудниками из-за разного понимания терминов, используемых в торговле. Для унификации и профессионального общения необходимо изучить стандарты и правильно применять термины.

Письменно ответьте на вопросы:

1. Какова цель ГОСТ Р 51303-2023?
2. Как стандартизация терминологии влияет на бизнес-процессы?

Подготовьте таблицу с 5 основными терминами (на ваш выбор) из ГОСТ Р 51303-2023 и их определениями. Аргументируйте свой выбор.

Тест:

1. ГОСТ Р 51303-2023 относится к области:
  - a) Строительство
  - b) Транспорт
  - c) Торговля
  
2. Основная задача стандарта — это:
  - a) Разработка новых технологий
  - b) Установление терминологии для торговли
  - c) Увеличение продаж
  
3. Термин «товар» по ГОСТ Р 51303-2023 означает:
  - a) Продукт, предназначенный для продажи
  - b) Оборудование склада
  - c) Документ
  
4. Использование единой терминологии способствует:
  - a) Непониманию между отделами
  - b) Снижению эффективности
  - c) Улучшению коммуникации
  
5. Стандартизация терминов помогает:
  - a) Создавать путаницу
  - b) Сократить количество товаров сотрудников
  - c) Повысить профессионализм сотрудников

Ключ к тесту

1	2	3	4	5
с	б	а	с	с

#### Практическое занятие №4

Тема: Поиск, заказ и управление доставкой товаров покупателю с применением цифровых платформ и технологии интернет вещей.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

#### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

Описание проблемной ситуации

Предприятие расширяет онлайн-продажи и внедряет цифровые инструменты для управления заказами и доставкой. Необходимо освоить принципы работы с цифровыми платформами и технологиями для оптимизации логистики.

Вопросы для решения:

1. Какие цифровые платформы используются для управления заказами?
2. Какие параметры важно контролировать при доставке?
3. Какие данные следует анализировать для улучшения логистики?

Составьте таблицу сравнения нескольких популярных цифровых платформ для заказа и доставки товаров с указанием их возможностей и особенностей, а также преимуществ и недостатков.

### Практическое занятие №5

Тема: Организация работы торговых площадок на основе технологии интернет-вещей.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

Прочитайте статью:

В девяностых и нулевых вышло много устройств, которые, как и DIOS, задали вектор развития интернета вещей. Среди них были:

- Axis NetEye 200 (1996) — первая сетевая камера видеонаблюдения, которая передавала изображение по интернету, чтобы за происходящим можно было наблюдать из любой точки мира.
- RFID-метки (1996) — стикеры, которые прикрепляют к объекту, а потом считывают сканером, чтобы быстро выгрузить информацию об объекте в компьютер.
- Nabaztag (2005) — умный ассистент в виде зайца, который зачитывал входящие письма электронной почты, передавал прогноз погоды, сообщал цену акций на фондовой бирже и воспроизводил музыку в формате MP3. Он стал прообразом умных колонок.



Рисунок 1 – Прототип умной колонки

- Fitbit (2009) — фитнес-трекер для отслеживания активности, качества сна и других жизненных показателей владельца. Он синхронизировал данные с облачным хранилищем, чтобы пользователь всегда мог просмотреть информацию со смартфона или ноутбука.

В 2010-х скорость сетевого подключения заметно выросла, электроника стала дешевле, а облачные вычисления — доступнее. Из-за этого количество новых технологий и продуктов резко пошло вверх. Появились умные дверные звонки, колонки, пылесосы, часы, ингаляторы, дорожные знаки, очки для рабочих, автономные сенсоры окружающей среды и множество других устройств.

Письменно ответьте на вопросы:

1. Какие возможности открывает технология интернет-вещей для торговых площадок?
2. Какие устройства используются для мониторинга и управления?
3. Как интернет-вещей помогает улучшить обслуживание посетителей?
4. Какие риски связаны с применением интернета-вещей в торговле?
5. Напишите преимущества и недостатки применения технологий интернета-вещей.

Тест:

1. К чему относится технология интернет-вещей?
  - a) К физическим товарам
  - b) К сети взаимосвязанных устройств
  - c) К складу
2. Автоматическое управление освещением — пример:
  - a) Ручной работы
  - b) Технологий интернета-вещей
  - c) Бумажного учета
3. Основной риск применения интернета-вещей —
  - a) Улучшение сервиса
  - b) Вопросы безопасности данных
  - c) Увеличение прибыли

1	2	3
b	b	b

### **МДК. 01.03. Организация и осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд**

#### **Практическое занятие №1**

Тема: Подготовка технического задания на закупку.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

#### **ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА**

Практические задания:

1. Письменное ответьте на вопросы:

- Что такое техническое задание (далее - ТЗ) на закупку и его значение?
- Какие основные разделы должны быть в ТЗ?
- Как правильно сформулировать требования к товару или услуге?
- Что включает в себя техническое задание на закупку?

2. Составьте пример технического задания на закупку канцелярских товаров для офиса на 1 год (таб. 1).

Таблица 1 – Основные элементы технического задания

Заказчик	...
Исполнитель	
Наименование оказания услуги	
Цель оказания услуги	
Максимальная цена	
Период (срок) оказания услуги	
Условия оказания услуги	

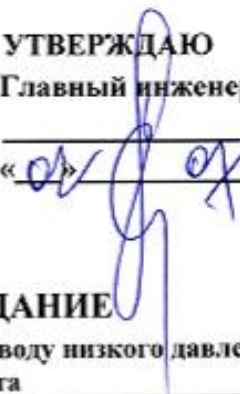
Приложение №3

к договору № \_\_\_\_\_

от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2013 г.

УТВЕРЖДАЮ

Главный инженер СГМУП «ГТС»

  
С. А. Кузьминых  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2013 год

### ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

на устранение замечаний по наружному газопроводу низкого давления  
микрорайона №37 г. Сургута

№ п/п	Перечень основных данных и требований	Основные данные и требования
1	Наименование оказания услуг	1.1. Устранение замечаний по наружному газопроводу низкого давления микрорайона №37.
2	Начальная (максимальная) цена закупки (руб.) (включая НДС 18%)	2.1. Отсутствует
3	Место оказание услуг	3.1. г. Сургут, микрорайон №37
4	Сроки (период) оказания услуг	4.1. с 07.2013 г. по 08.2013 г.
5	Цели использования результатов услуг.	5.1. Приведение в соответствие с нормами прокладки газопровода согласно ПБ 12-529-03
6	Виды оказываемых услуг	6.1. Для устройства надземного газопровода на типовых опорах выполнить следующий набор работ: - демонтаж наружного газопровода; - выравнивание опорных конструкций; - монтаж футляра из трубы Ø426x9 в точке выхода газопровода из земли; - устранение несоосности в точке врезки наружного газопровода; - очистка полости газопровода Ду200 продувкой воздухом и опрессовка; - восстановление антикоррозийного покрытия наружного газопровода в местах новых сварных соединений.
7	Условия оказания услуг	7.1. Наличие документов, подтверждающих допуск организации к проведению работ по обслуживанию объектов систем газопотребления и газораспределения, наличие специалистов, аттестованных по видам надзора в соответствии с требованиями Ростехнадзора. 7.2. Для выполнения отдельных видов работ, требующих наличие высококвалифицированного персонала или специально обученного персонала, допускается привлечение субподрядных организаций. Подрядчик несет ответственность перед Заказчиком за неисполнение обязательств субподрядными организациями.

Рисунок 1 – Пример ТЗ

## Практическое занятие №2

Тема: Определение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) путем проведения открытого конкурса в электронной форме, электронного аукциона, проведения запроса котировок.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

1. Письменно ответьте на вопросы:

В чем разница между открытым конкурсом, электронным аукционом и запросом котировок?

Какие документы необходимы для участия в каждом виде закупки?

Какие преимущества и недостатки каждого метода?

2. Тест:

1. Какой вид закупки проводится в электронной форме с понижением цены?

а) Открытый конкурс

б) Электронный аукцион

с) Запрос котировок

2. Лицо, с которым заключен контракт это?

а) Поставщик

б) Государственный заказчик

с) Муниципальный заказчик

3. Сайт в сети «Интернет», соответствующий установленным в соответствии с ФЗ-44 требованиям, на котором проводятся конкурентные способы определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в электронной форме – это:

а) Электронная площадка

б) Государственный заказ

с) Государственный контракт

1	2	3
b	a	a

3. Проблемная ситуация:

При проведении запроса котировок поступило предложение с ценой существенно ниже рыночной. Какие действия нужно предпринять заказчику?

## Практическое занятие №3

Тема: Определение процедуры закупок (открытый конкурс или аукцион) в зависимости от стоимости закупки и источников средств (собственные, заемные).

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

### ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

1. Письменно ответьте на вопросы:

Какие процедуры закупок применяются при различной стоимости закупки (в зависимости от размера закупки)?

Как влияет источник финансирования на выбор процедуры?

2. Составить таблицу с выбором процедуры закупки в зависимости от стоимости и источников финансирования (собственные, заемные).

3. Кейс: компания планирует закупку оборудования стоимостью 3 млн рублей на заемные средства. Какая процедура закупки более корректна и почему? Обоснуйте ответ.

#### **Практическое занятие №4**

Тема: Размещение информации о заключении, изменении, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет. Реестр контрактов, заключенных заказчиком.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

#### **ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА**

Практические задания:

1. Заполните таблицу особенности процедур размещения информации о заключении контракта, изменении контракта, расторжении и исполнении контракта в сети Интернет.

Таблица 1 – Информация о контрактах

	Размещение информации	Изменение контракта	Расторжение контракта	Исполнение контракта
Особенности процедуры				

2. Ответьте письменно на вопросы:

Какие сведения обязательны для размещения в открытом доступе?

Какие требования предъявляются к реестру контрактов?

3. Подготовить памятку или небольшую презентацию (3-5 слайдов) «Как размещать и обновлять информацию о закупках на сайте организации».

#### **Практическое занятие №5**

Тема: Определение минимальной стоимости одного из контрактов, предоставляемых участником закупки для подтверждения добросовестности.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

#### **ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА**

Практические задания:

1. Ответьте письменно на вопросы

Что такое подтверждение добросовестности участника закупки?

Перечислите условия подтверждения добросовестности.

Как определяется минимальная стоимость контракта?

2. Участник закупки не может предоставить контракт нужной стоимости. Какие варианты решения есть?

#### **Практическое занятие №6**

Тема: Обжалование действий (бездействий) заказчика, уполномоченного органа, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, должностного лица контрактной службы заказчика.

Цель занятия: применять полученные теоретические знания для решения практических задач.

## ИНСТРУКЦИОННАЯ КАРТА

Практические задания:

1. Письменно ответьте на вопросы

Какие действия заказчика можно обжаловать?

В какие сроки и куда подается жалоба?

2. Составьте образец жалобы по ситуации отказа в допуске к закупке. Какие критерии должны быть соблюдены, чтобы жалоба официально была рассмотрена.