Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гриб Владислав Валерьевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 23.11.2026 20:37:12
Уникальный программный ключ:
637517d24e103c3db032acf37e8

Образовательное частное учреждение высшего образования
«МОСКОВСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ А.С. ГРИБОЕДОВА»
(ИМПЭ им. А.С. Грибоедова)

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ, ЛИДЕРСТВА И МЕНЕДЖМЕНТА

УТВЕРЖДАЮ
Директор Международного института инновационной экономики, лидерства и менеджмента
_____ А. А. Панарин
«12» октября 2026г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Организация, технология и проектирование торговых предприятий

Направление подготовки

38.03.06 – Торговое дело

(уровень высшего образования (бакалавриат))

Направленность/профиль:

Управление торговой и логистической деятельностью

Формы обучения: очная

Москва

Фонд оценочных средств для дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий». Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль): «Управление торговой и логистической деятельностью» /Т.В. Новикова. – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова

Фонд оценочных средств является неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины.

Разработчик: Т.В. Новикова

Заведующий кафедрой: _____ / Т. В. Новикова

1. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Настоящий Фонд оценочных средств (ФОС) по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» является неотъемлемым приложением к рабочей программе дисциплины (РПД) **«**Организация, технология и проектирование торговых предприятий**».** На данный ФОС распространяются все реквизиты утверждения, представленные в РПД по данной дисциплине.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Для определения качества освоения обучающимися учебного материала по дисциплине используются следующие оценочные средства:

№ п/п	Оценочное средство	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Тестирование	Вид контроля, позволяющий оценить изученный теоретический материал.	Вопросы для проведения тестирования
2	Практические задания	Вид контроля, позволяющий оценить умение обучающегося применять осваиваемую компетенцию в практических ситуациях и при решении производственных задач	Задания к практическому занятию
3	Контрольная работа	Вид контроля, позволяющий определить результат освоения компетенций по дисциплине в рамках рассматриваемой темы, оцениваемый с помощью соответствующих индикаторов достижения компетенций	Задания контрольной работы
4	Самостоятельная работа	Вид контроля, позволяющий оценить проработку теоретического материала, изучение рекомендуемой литературы, выполнение практико-ориентированных заданий (заполнение таблиц, проведение сравнительного анализа, составление схем и др.), решение практических задач, создание презентаций, написание рефератов, подборку нормативного и иного материала и выполнение других заданий	Задания самостоятельной работы
5	Курсовая работа	Вид контроля, позволяющий выявить степень владения базовыми знаниями, умениями и навыками, необходимыми для обучения, и определить уровень владения новым материалом	Индивидуальные задания (темы) для курсовой работы
6	Зачет/Зачет с оценкой/Экзамен	Вид контроля, позволяющий выявить степень овладения знаниями, умениями и навыками, необходимыми для дальнейшего освоения образовательной программы подготовки	Вопросы для подготовки к зачету/зачету с оценкой/экзамену

3. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЕ

3.1. Сопроводительная информация.

Разработчик	Т.В. Новикова
Кафедра	цифровой экономики и инновационной деятельности
Наименование дисциплины	Организация, технология и проектирование торговых предприятий
Факультет / институт	Международный институт инновационной экономики, лидерства и менеджмента
Направление подготовки / специальность	38.03.06 Торговое дело
Количество вопросов в оценочных заданиях (диапазон)	От 10 до 20
Общее время тестирования (мин)	90
Общее количество вопросов/заданий в ФОС	20
Размещенность на сайте Университета примерного перечня вопросов, заданий ФОС – для подготовки обучающихся к прохождению оценки (да / нет)	Да

3.2. Характеристика оцениваемых компетенций.

Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Индикаторы достижения компетенции (для планирования результатов обучения по элементам образовательной программы и соответствующих оценочных средств)**
ПК-1	Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ИПК-1.1. Знает законодательство о контрактной системе в сфере закупок; ИПК-1.2. Умеет организовывать закупочную деятельность; ИПК-1.3. Владеет навыками осуществления закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд
ПК-8	Способен формировать в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение; определять ожидаемые результаты решения выделенных задач	ИПК-8.1. Знает методы формирования задач проекта; ИПК-8.2. Умеет определять ожидаемые результаты решения задач; ИПК-8.3. Владеет навыками управления проектами

4. СОДЕРЖАНИЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ
4.1. ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

При формировании тестов необходимо использовать задания следующих типов:

Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.
Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности.
Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных.
Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных.
Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.

Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Тест по теме**
ПК-1	Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия. **Задание 1.** Установите соответствие между видом торговой закупки и его характеристикой. 1. Закупка для государственных нужд (44-ФЗ). 2. Закупка для корпоративных нужд (223-ФЗ). 3. Коммерческая закупка для розничного магазина. 4. Закупка скоропортящихся продуктов (категория fresh). А. Максимальная гибкость, решение принимается исходя из маржинальности и спроса, договор заключается напрямую. Б. Жесткая регламентация, обязательное проведение торгов (аукционы, конкурсы), использование ЕИС. В. Закупка через товарные биржи или жесткие тендерные площадки госкорпораций, приоритет на объемы и стабильность. Г. Приоритет кратчайшего плеча доставки, минимальные сроки оплаты, высокая частота поставок малыми партиями. **Ключ:** 1 — Б, 2 — В, 3 — А, 4 — Г. **Задание 2.** Установите соответствие между этапом закупочного процесса и действием специалиста. 1. Определение потребности. 2. Поиск и квалификация поставщиков. 3. Проведение тендера и выбор победителя. 4. Заключение договора и контроль исполнения.

		А. Проверка учредительных документов, анализ финансовой устойчивости и логистических возможностей кандидата. Б. Сравнение поступивших коммерческих предложений по критериям цены, отсрочки платежа и качества сервиса. В. Формирование заявки на товар на основе анализа остатков и прогноза продаж. Г. Согласование спецификаций, подписание контракта и мониторинг соблюдения графика поставок. **Ключ:** 1 — В, 2 — А, 3 — Б, 4 — Г. Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности. **Задание 3.** Расставьте в правильном порядке действия специалиста при организации закупки для государственного учреждения (по 44-ФЗ). 1. Подписание государственного контракта с победителем. 2. Разработка и публикация извещения о проведении закупки в ЕИС. 3. Прием и рассмотрение заявок от потенциальных поставщиков. 4. Определение потребности в товаре и расчет начальной максимальной цены контракта (НМЦК). 5. Оценка поданных заявок и формирование итогового протокола. **Правильный порядок:** 4 — 2 — 3 — 5 — 1. **Задание 4.** Расставьте в правильной последовательности этапы жизненного цикла закупки скоропортящихся товаров для розничного супермаркета. 1. Выкладка товара в торговом зале. 2. Формирование заявки на поставку на основе анализа текущих остатков. 3. Приемка товара по количеству и качеству на распределительном центре. 4. Транспортировка продукции в рефрижераторе. 5. Оплата поставленного товара согласно договору. **Правильный порядок:** 2 — 4 — 3 — 1 — 5. Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных. **Задание 5.** Расставьте в правильном порядке действия при проведении квалификационного отбора нового поставщика для федеральной торговой сети. 1. Проведение аудита производственных мощностей и склада потенциального партнера.

		2. Сбор коммерческих предложений и образцов продукции. 3. Формирование перечня критериев (цена, качество, логистика, финансовая устойчивость). 4. Присвоение статуса "одобренный поставщик" и внесение в базу данных. 5. Сравнение полученных данных с эталонными значениями критериев. **Правильный порядок:** 3 — 2 — 1 — 5 — 4. **Задание 6.** Расставьте в правильной последовательности этапы претензионной работы при поставке некачественного товара. 1. Составление официального акта о выявленных расхождениях по качеству. 2. Направление досудебной претензии поставщику с требованием замены или компенсации. 3. Приостановка приемки товара и вызов представителя поставщика. 4. Получение ответа от поставщика и проведение взаимозачета или возврат товара. 5. Обнаружение брака или несоответствия маркировки в момент разгрузки машины. **Правильный порядок:** 5 — 3 — 1 — 2 — 4. Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных. **Задание 7.** Какие способы определения начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК) предусмотрены для закупок в рамках 44-ФЗ? Выберите все правильные варианты. 1. Метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка). 2. Нормативный метод. 3. Тарифный метод. 4. Проектно-сметный метод. 5. Затратный метод. 6. Метод личного мнения руководителя отдела закупок. **Правильные ответы:** 1, 2, 3, 4, 5. **Задание 8.** Какие критерии оценки заявок могут быть установлены заказчиком при проведении конкурса на поставку товаров для корпоративных нужд? Выберите все правильные варианты. 1. Цена договора. 2. Качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки. 3. Квалификация участника закупки (опыт, ресурсы). 4. Цвет глаз генерального директора компании-поставщика. 5. Срок предоставления гарантии качества товара.

		6. Личные симпатии закупочной комиссии. **Правильные ответы:** 1, 2, 3, 5. Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом. **Задание 9.** Как называется начальная (максимальная) цена контракта в государственных закупках? **Ответ:** НМЦК. **Задание 10.** Как называется официальный перечень товаров, работ и услуг, которые государственные заказчики обязаны закупать только через электронные аукционы? **Ответ:** Аукционный перечень.
ПК-8	Способен формировать в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение; определять ожидаемые результаты решения выделенных задач	**Задание 1.** Установите соответствие между элементом проекта по открытию нового магазина и ожидаемым результатом его выполнения. 1. Формирование бюджета проекта и графика инвестиций. 2. Разработка планограммы торгового зала. 3. Поиск и аренда помещения. 4. Найм и обучение персонала. А. Обеспечение бесперебойной работы касс и выкладки товара в день открытия. Б. Подписание договора аренды с зафиксированной ставкой и передача ключей. В. Контроль целевого расходования средств и предотвращение кассового разрыва. Г. Оптимизация покупательских потоков и увеличение среднего чека за счет импульсных покупок. **Ключ:** 1 — В, 2 — Г, 3 — Б, 4 — А. **Задание 2.** Установите соответствие между управленческой задачей в рамках проекта и инструментом ее решения. 1. Задача: определить критический путь проекта (задачи, задержка которых сорвет сроки). 2. Задача: визуализировать объем работ и распределить их между отделами. 3. Задача: спрогнозировать сроки окупаемости оборудования. 4. Задача: контролировать соблюдение бюджета в реальном времени. А. Диаграмма Ганта. Б. Финансовый план (Cash Flow). В. Метод диаграмм предшествования (PERT/CPM). Г. Расчет точки безубыточности (BEP). **Ключ:** 1 — В, 2 — А, 3 — Г, 4 — Б.

		Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности **Задание 3.** Расставьте в правильном порядке этапы реализации проекта по внедрению системы самообслуживания (касса без кассира) в магазине. 1. Монтаж оборудования и настройка программного обеспечения. 2. Определение цели проекта (например, сокращение очередей на 30%) и формирование бюджета. 3. Обучение персонала и пилотный запуск на одной кассе. 4. Масштабирование решения на весь торговый зал. 5. Анализ рынка поставщиков и выбор технического решения. **Правильный порядок:** 2 — 5 — 1 — 3 — 4. **Задание 4.** Расставьте в правильной последовательности задачи при проектировании логистического процесса для нового распределительного центра. 1. Внедрение системы управления складом (WMS) и обучение сотрудников. 2. Определение целевых показателей (пропускная способность, стоимость обработки одной единицы). 3. Разработка топологии склада (зонирование, расстановка стеллажей, маршруты техники). 4. Анализ грузопотока и товарной матрицы (габариты, оборачиваемость). 5. Тестирование процессов на муляжах груза перед запуском. **Правильный порядок:** 2 — 4 — 3 — 5 — 1. ***Тип задания 3. Задания комбинированного типа с выбором одного правильного ответа*** **Задание 5.** Как называется графический инструмент, который наглядно отображает задачи проекта, их длительность и зависимости между ними в виде горизонтальных полос на временной шкале? 1. Блок-схема. 2. Диаграмма Ганта. 3. SWOT-анализ. 4. Матрица БКГ. **Правильный ответ:** 2. **Задание 6.** Что является первым шагом при формировании совокупности задач для достижения цели проекта? 1. Распределение бюджета между задачами. 2. Определение ожидаемых результатов и критериев успеха.

		3. Найм исполнителей. 4. Покупка необходимого оборудования. **Правильный ответ:** 2. ***Тип задания 4. Задания комбинированного типа с выбором нескольких ответов*** **Задание 7.** Какие из перечисленных действий относятся к этапу планирования проекта? Выберите все правильные варианты. 1. Сравнение фактических затрат с плановыми. 2. Определение целей и ключевых показателей (KPI). 3. Разработка сетевого графика и диаграммы Ганта. 4. Формирование команды и назначение ответственных. 5. Сдача готового объекта в эксплуатацию. 6. Расчет необходимых ресурсов и бюджета. **Правильные ответы:** 2, 3, 4, 6 **Задание 8.** Какие показатели используются для оценки эффективности и достижения результатов проекта? Выберите все правильные варианты. 1. Соблюдение сроков (дедлайнов). 2. Личное мнение руководителя о дизайне. 3. Соответствие фактического бюджета плановому. 4. Количество проведенных совещаний. 5. Достижение целевых показателей (KPI), определенных на старте. 6. Цвет формы сотрудников. **Правильные ответы:** 1, 3, 5. ***Тип задания 5. Задания открытого типа, ответом будет слово или словосочетание*** **Задание 9.** Как называется визуализация графика работ проекта, состоящая из горизонтальных полос на временной шкале? **Ответ:** Гант. **Задание 5.2.** Как называется совокупность всех затрат и доходов проекта, рассчитанная на этапе планирования? **Ответ:** Бюджет.

Критерии оценивания тестового задания:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	от 90 до 100 % правильно выполненных заданий
хорошо	от 70 до 89 % правильно выполненных заданий
удовлетворительно	от 50 до 69 % правильно выполненных заданий
неудовлетворительно	менее 50 % правильно выполненных заданий

4.2. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ КУРСОВЫХ РАБОТ

Курсовая работа позволяет выявить степень владения базовыми знаниями, умениями и навыками, необходимыми для обучения, и определить уровень владения новым материалом.

Примерные индивидуальные задания (темы) для курсовых работ:

1. Эволюция форматов розничной торговли в России: от советского гастронома до современного гипермаркета.
2. Особенности проектирования торговых предприятий малого формата ("магазин у дома") в условиях плотной городской застройки.
3. Проектирование и организация торговых центров нового поколения: трансформация в многофункциональные общественные пространства.
4. Специфика проектирования и организации "дарксторов" (dark store) для экспресс-доставки продуктов питания.
5. Влияние архитектурно-планировочных решений на эффективность использования торговой площади.
6. Организация торгового пространства в магазинах DIY (сделай сам): проблемы навигации и зонирования.
7. Проектирование торговых предприятий в малых городах России: адаптация федеральных стандартов к локальным условиям.
8. Роль входных зон и "decompression zone" в управлении поведением покупателей: проектный аспект.
9. Сравнительный анализ планировочных решений сетевых ритейлеров (на примере дискаунтера и супермаркета).
10. Организация торговли в аэропортах и на вокзалах: специфика планировки и ассортимента.
11. Управление выкладкой товаров категории Fresh (овощи, фрукты, мясо, молочная продукция) для снижения потерь.
12. Эффективность использования POS-материалов в стимулировании импульсных покупок в прикассовой зоне.
13. Влияние уровня глаз и "золотой полки" на продажи товаров под собственной торговой маркой (СТМ).
14. Организация кросс-мерчандайзинга (сопутствующих выкладок) как инструмент увеличения среднего чека.
15. Психология цвета и освещения в мерчандайзинге: влияние на восприятие цены и качества товара.
16. Фейсинг и сток-менеджмент: расчет оптимального количества единиц товара на полке.
17. Организация выкладки товаров в формате самообслуживания: проблемы "мертвых зон" и пути их решения.
18. Визуальный мерчандайзинг в fashion-ритейле: роль витрины в привлечении трафика.
19. Использование аромамаркетинга как элемента технологии продаж в торговых центрах.

20. Цифровой мерчандайзинг: использование электронных ценников и интерактивных дисплеев.
21. Организация системы приемки товаров по количеству и качеству: минимизация ошибок и потерь.
22. Технология кросс-докинга в распределительных центрах крупных ритейлеров: этапы внедрения и эффективность.
23. Организация процесса инвентаризации в гипермаркете: методы проведения без остановки торговли.
24. Управление покупательскими потоками в часы пик: методы предотвращения очередей.
25. Санитарно-гигиенические требования к организации торговли скоропортящимися товарами: профилактика "холодовой цепи".
26. Организация возврата товаров от покупателей: технологический и юридический аспекты.
27. Автоматизация предпродажной подготовки товаров (нарезка, фасовка, комплектация подарочных наборов).
28. Технология "последней мили" (last mile): организация выдачи интернет-заказов в розничных магазинах.
29. Организация работы кассовой линии: выбор между кассами самообслуживания и традиционными кассами.
30. Управление запасами в торговом зале: методы пополнения полок и предотвращение OOS (out-of-stock).

Критерии оценивания курсовой работы

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Содержание курсовой работы полностью соответствует заданию, содержащемуся в методических указаниях, и плану. Представлены результаты структурированного и логически последовательного обзора литературных и иных источников по теме исследования. Структура курсовой работы логически и методически выдержана. Верно определены исходные данные для расчетов. Все аналитические расчеты выполнены верно, корректно применены методы экономического анализа, не нарушена методика анализа предмета исследования. Все выводы и предложения убедительно аргументированы. При защите курсовой работы обучающийся правильно и уверенно отвечает на вопросы преподавателя, демонстрирует глубокое знание теоретического материала, способен аргументировать собственные утверждения и выводы
хорошо	Содержание курсовой работы полностью соответствует заданию, содержащемуся в методических указаниях, и плану. Представлены результаты структурированного и логически последовательного обзора литературных и иных источников по теме исследования. Структура курсовой работы логически и методически выдержана. Верно определены исходные данные для расчетов. В расчетах допускаются незначительные (не искажающие общего итога оценки) погрешности/ошибки. Большинство выводов и предложений аргументировано, корректно применены методы экономического анализа, не нарушена методика анализа предмета исследования. Оформление курсовой работы и полученные результаты в целом отвечают требованиям, изложенным в методических указаниях. Имеются одна-две несущественные ошибки в использовании терминов, в построенных диаграммах и схемах, в оформлении таблиц. Наличествует незначительное количество грамматических и/или стилистических ошибок. При защите курсовой работы обучающийся правильно и уверенно отвечает на большинство вопросов преподавателя, демонстрирует хорошее знание теоретического материала, но

	не всегда способен аргументировать собственные утверждения и выводы. При наводящих вопросах преподавателя исправляет ошибки в ответе
удовлетворительно	Содержание курсовой работы полностью соответствует заданию, содержащемуся в методических указаниях, и плану. Результаты обзора литературных и иных источников представлены недостаточно полно, недостаточно логично и последовательно. Верно определены исходные данные для расчетов, но имеются грубые ошибки в расчетах. Аргументация выводов и предложений слабая или отсутствует. Экономические выводы носят констатирующий (описательный) характер. Имеются одно-два существенных отклонений от требований в оформлении курсовой работы. Полученные результаты в целом отвечают требованиям, изложенным в методических указаниях. Имеются одна-две существенных ошибки в использовании терминов, в построенных диаграммах и схемах. Много грамматических и/или стилистических ошибок. При защите курсовой работы обучающийся допускает грубые ошибки при ответах на вопросы преподавателя, демонстрирует слабое знание теоретического материала, в большинстве случаев не способен уверенно аргументировать собственные утверждения и выводы
неудовлетворительно	Содержание курсовой работы не соответствует заданию, содержащемуся в методических указаниях, и плану. Неверно определены исходные данные для расчетов, неверно и не корректно применены методы экономического анализа. Экономические выводы содержат неверную экономическую оценку. Имеются более двух существенных отклонений от требований в оформлении курсовой работы. Большое количество существенных ошибок по сути работы, много грамматических и стилистических ошибок и др. Полученные результаты не отвечают требованиям, изложенным в методических указаниях. При защите курсовой работы обучающийся демонстрирует слабое понимание программного материала, студент не может защитить свои решения, допускает грубые фактические ошибки при ответах на поставленные вопросы или вовсе не отвечает на них. Курсовая работа не представлена преподавателю. Обучающийся не явился на защиту курсовой работы

5.МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета/зачета с оценкой/экзамена.

Вопросы к зачету/зачету с оценкой/экзамену:

Перечень вопросов для подготовки к зачету с оценкой

1. **Что такое формат розничного торгового предприятия?** Ответ: Тип торгового предприятия, характеризующийся определенной совокупностью параметров: площадью, ассортиментом, ценовой политикой, уровнем сервиса и технологией продаж.
2. **Что такое внемагазинная форма торговли?** Ответ: Продажа товаров вне стационарной розничной сети (интернет-магазины, телемагазины, торговые автоматы, прямые продажи).
3. **Что такое мерчандайзинг?** Ответ: Комплекс мер по продвижению товара в точке продаж, включающий выкладку, оформление витрин и управление ассортиментом для стимулирования сбыта.

4. **Что такое магазиныностроение?** Ответ: Процесс проектирования внутреннего пространства магазина (планировка, зонирование, расстановка оборудования) с целью управления поведением покупателей.
5. **Что такое "холодная зона" в торговом зале?** Ответ: Участок магазина с наименьшей проходимостью покупателей (дальние углы, тупиковые проходы), куда невыгодно ставить товары импульсного спроса.
6. **Что такое "горячая зона" в торговом зале?** Ответ: Участок магазина с максимальной концентрацией покупателей (входная зона, кассовая линия, начало главных проходов).
7. **Что такое золотая полка?** Ответ: Полка на уровне глаз покупателя (120–160 см от пола), обеспечивающая самые высокие продажи товара.
8. **Что такое фейсинг?** Ответ: Количество единиц товара, выставленных на полке лицевой стороной к покупателю в один ряд.
9. **Что такое основной (технологический) процесс в магазине?** Ответ: Последовательность операций по доведению товара от приемки до продажи (разгрузка, хранение, подготовка к продаже, выкладка, обслуживание).
10. **Что такое дополнительное обслуживание покупателей?** Ответ: Набор услуг, не связанных напрямую с передачей товара, но повышающих лояльность (стол информации, парковка, примерочные, зона отдыха, кафе).
11. **Что такое метод самообслуживания?** Ответ: Форма продажи, при которой покупатели имеют свободный доступ к товарам, самостоятельно выбирают их и доставляют к кассе.
12. **Что такое импульсная покупка?** Ответ: Непланируемое приобретение товара, совершенное под влиянием визуального стимула или эмоции непосредственно в торговом зале.
13. **Что такое покупательский поток?** Ответ: Направление движения посетителей внутри торгового зала, которое проектируется для охвата максимальной площади магазина.
14. **Что такое входная зона (decompression zone)?** Ответ: Первые несколько метров торгового зала после входа, где покупатель адаптируется к освещению и температуре; здесь не размещают товары.
15. **Что такое оптовая торговля?** Ответ: Вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности или для перепродажи.
16. **Что такое распределительный центр (РЦ)?** Ответ: Складской комплекс, предназначенный для аккумулирования товаров от поставщиков и их последующей быстрой отправки в розничные магазины сети.
17. **Что такое кросс-докинг?** Ответ: Технология складирования в РЦ, при которой отгрузка товара в магазины происходит напрямую из зоны приемки без размещения в зоне долговременного хранения.
18. **Что такое B2B (Business-to-Business)?** Ответ: Модель взаимодействия "бизнес для бизнеса", характерная для оптовой торговли, где покупателем является другое юридическое лицо.
19. **Что такое франчайзинг в торговле?** Ответ: Форма сотрудничества, при которой одна сторона (франчайзер) передает другой стороне (франчайзи) право использовать бизнес-модель, бренд и технологии за плату.
20. **Что такое аутлет-центр?** Ответ: Формат торгового центра, специализирующийся на продаже брендовых товаров из прошлых коллекций со значительными скидками.

21. **Что такое стоковый магазин?** Ответ: Магазин, реализующий нераспроданные остатки товаров (излишки производства или импорта) по сниженным ценам.
22. **Что такое шоурум?** Ответ: Демонстрационный зал, где представлены образцы товаров для ознакомления и последующего заказа (часто используется в оптовой торговле или премиальном ритейле).
23. **Что такое планограмма?** Ответ: Схема-чертеж выкладки товара на конкретном торговом оборудовании (стеллаже, полке), утвержденная руководством.
24. **Что такое прикассовая зона?** Ответ: Пространство у расчетно-кассовых узлов, предназначенное для выкладки товаров импульсного спроса (журналы, сладости, мелкие аксессуары).
25. **Что такое дегустация?** Ответ: Метод стимулирования сбыта, при котором покупателям предлагается бесплатно попробовать продукт перед покупкой (характерен для продуктов питания).
26. **Что такое коэффициент установочной площади?** Ответ: Отношение площади, занятой торговым оборудованием, к общей площади торгового зала; показывает степень эффективности использования пространства.
27. **Что такое паллетная выкладка?** Ответ: Способ представления товара, при котором поддоны (паллеты) с продукцией ставятся прямо в торговом зале без перемещения товара на полки.
28. **Что такое жесткий дискаунтер?** Ответ: Формат магазина с минимальной торговой наценкой, ограниченным ассортиментом (СТМ), простейшим оборудованием и самообслуживанием.
29. **Что такое гипермаркет?** Ответ: Крупноформатный магазин (площадью от 5000 кв. м), сочетающий в себе широкий ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров.
30. **Что такое конверсия в ритейле?** Ответ: Отношение числа покупателей, совершивших покупку (с чеками), к общему числу посетителей магазина за определенный период.

Критерии оценивания зачета с оценкой/экзамена:

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Обучающийся должен: уметь строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; продемонстрировать прочное, достаточно полное усвоение знаний программного материала; продемонстрировать знание основных теоретических понятий; правильно формулировать определения; последовательно, грамотно и логически стройно изложить теоретический материал; продемонстрировать умения самостоятельной работы с литературой; уметь сделать достаточно обоснованные выводы по излагаемому материалу.
не зачтено	Обучающийся демонстрирует: незнание значительной части программного материала; не владение понятийным аппаратом дисциплины; существенные ошибки при изложении учебного материала; неумение строить ответ в соответствии со структурой излагаемого вопроса; неумение делать выводы по излагаемому материалу.

Критерии оценивания зачета с оценкой/экзамена:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Выставляется, если обучающимся правильно и полностью раскрыто содержание материала в пределах программы, чётко и правильно даны определения и раскрыто содержание понятий, точно использованы научные и технические термины, в ответе использованы ранее приобретённые теоретические знания, сделаны необходимые выводы и обобщения
хорошо	Выставляется, если обучающимся раскрыто основное содержание материала в пределах программы, даны определения и раскрыто содержание понятий, в ответе использованы ранее приобретённые теоретические знания, сделаны необходимые выводы и обобщения, но присутствуют незначительные нарушения в последовательности изложения, имеются одна-две неточности в содержании ответа
удовлетворительно	Выставляется, если обучающимся содержание учебного материала изложено фрагментарно, не всегда последовательно, не даны определения, не раскрыто содержание понятий, или они изложены с ошибками, допускаются ошибки и неточности в использовании научной терминологии, отсутствуют выводы и обобщения из предыдущего материала, или возможны ошибки в их изложении
неудовлетворительно	Выставляется, если обучающимся основное содержание учебного материала не раскрыто, не даются ответы на основные вопросы, допускаются грубые ошибки в определении понятий, в использовании терминологии, отсутствуют выводы и обобщения

6. МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ

Задания для диагностической работы должны обеспечивать оценку полностью или частично сформированных компетенций. Каждое задание должно быть привязано к тому или иному индикатору сформированности компетенций.

При формировании заданий для диагностической работы необходимо использовать тестовые задания следующих типов:

Тип задания 1. Задания закрытого типа на установление соответствия.

Тип задания 2. Задания закрытого типа на установление последовательности.

Тип задания 3. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор одного правильного ответа из предложенных.

Тип задания 4. Задания комбинированного типа, предполагающие выбор нескольких ответов из предложенных.

Тип задания 5. Задания открытого типа с развернутым ответом.

Все типы заданий должны быть представлены не менее одного раза.

Код компетенции	**Формулировка компетенции**	**Тип задания**	**Задания**		**Уровень освоения компетенции**
			Вариант 1	**Вариант 2**	
ПК-1	Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	1,2,3,4,5	**Задание 1.1.** Установите соответствие между видом торговой закупки и его характеристикой. 1. Закупка для государственных нужд (44-ФЗ). 2. Закупка для корпоративных нужд (223-ФЗ). 3. Коммерческая закупка для розничного магазина. 4. Закупка скоропортящихся продуктов (категория fresh). А. Максимальная гибкость, решение принимается исходя из маржинальности и спроса, договор заключается напрямую. Б. Жесткая регламентация, обязательное проведение торгов (аукционы, конкурсы), использование ЕИС.	**Задание 1.2.** Установите соответствие между этапом закупочного процесса и действием специалиста. 1. Определение потребности. 2. Поиск и квалификация поставщиков. 3. Проведение тендера и выбор победителя. 4. Заключение договора и контроль исполнения. А. Проверка учредительных документов, анализ финансовой устойчивости и логистических возможностей кандидата. Б. Сравнение поступивших коммерческих предложений по критериям цены, отсрочки платежа и качества сервиса. В. Формирование заявки на товар на	**Базовый (1-3 минуты) Повышенный (3-5 минут) Высокий (5-10 минут)**

			В. Закупка через товарные биржи или жесткие тендерные площадки госкорпораций, приоритет на объемы и стабильность. Г. Приоритет кратчайшего плеча доставки, минимальные сроки оплаты, высокая частота поставок малыми партиями. **Ключ:** 1 — Б, 2 — В, 3 — А, 4 — Г. **Задание 2.1.** Расставьте в правильном порядке действия специалиста при организации закупки для государственного учреждения (по 44-ФЗ). 1. Подписание государственного контракта с победителем. 2. Разработка и публикация извещения о проведении закупки в ЕИС. 3. Прием и рассмотрение заявок от потенциальных поставщиков. 4. Определение потребности в товаре и расчет начальной максимальной цены контракта (НМЦК). 5. Оценка поданных заявок и формирование итогового протокола. **Правильный порядок:** 4 — 2 — 3 — 5 — 1. **Задание 3.1.** Расставьте в правильном порядке действия при проведении квалификационного отбора нового поставщика для федеральной торговой сети. 1. Проведение аудита	основе анализа остатков и прогноза продаж. Г. Согласование спецификаций, подписание контракта и мониторинг соблюдения графика поставок. **Ключ:** 1 — В, 2 — А, 3 — Б, 4 — Г. **Задание 2.2.** Расставьте в правильной последовательности этапы жизненного цикла закупки скоропортящихся товаров для розничного супермаркета. 1. Выкладка товара в торговом зале. 2. Формирование заявки на поставку на основе анализа текущих остатков. 3. Приемка товара по количеству и качеству на распределительном центре. 4. Транспортировка продукции в рефрижераторе. 5. Оплата поставленного товара согласно договору. **Правильный порядок:** 2 — 4 — 3 — 1 — 5. **Задание 3.2.** Расставьте в правильной последовательности этапы претензионной работы при поставке некачественного товара. 1. Составление официального акта о выявленных расхождениях по	

			производственных мощностей и склада потенциального партнера. 2. Сбор коммерческих предложений и образцов продукции. 3. Формирование перечня критериев (цена, качество, логистика, финансовая устойчивость). 4. Присвоение статуса "одобренный поставщик" и внесение в базу данных. 5. Сравнение полученных данных с эталонными значениями критериев. **Правильный порядок:** 3 — 2 — 1 — 5 — 4. **Задание 4.1.** Какие способы определения начальной (максимальной) цены контракта (НМЦК) предусмотрены для закупок в рамках 44-ФЗ? Выберите все правильные варианты. 1. Метод сопоставимых рыночных цен (анализ рынка). 2. Нормативный метод. 3. Тарифный метод. 4. Проектно-сметный метод. 5. Затратный метод. 6. Метод личного мнения руководителя отдела закупок. **Правильные ответы:** 1, 2, 3, 4, 5.	качеству. 2. Направление досудебной претензии поставщику с требованием замены или компенсации. 3. Приостановка приемки товара и вызов представителя поставщика. 4. Получение ответа от поставщика и проведение взаимозачета или возврат товара. 5. Обнаружение брака или несоответствия маркировки в момент разгрузки машины. **Правильный порядок:** 5 — 3 — 1 — 2 — 4. **Задание 4.2. .** Какие критерии оценки заявок могут быть установлены заказчиком при проведении конкурса на поставку товаров для корпоративных нужд? Выберите все правильные варианты. 1. Цена договора. 2. Качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки. 3. Квалификация участника закупки (опыт, ресурсы). 4. Цвет глаз генерального директора компании-поставщика. 5. Срок предоставления гарантии качества товара. 6. Личные симпатии закупочной комиссии. **Правильные ответы:** 1, 2, 3, 5.	

			Задание 5.1. Как называется начальная (максимальная) цена контракта в государственных закупках? **Ответ:** НМЦК.	**Задание 5.2.** Как называется официальный перечень товаров, работ и услуг, которые государственные заказчики обязаны закупать только через электронные аукционы? **Ответ:** Аукционный перечень.	
ПК-8	Способен формировать в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение; определять ожидаемые результаты решения выделенных задач		**Задание 1.1.** Установите соответствие между элементом проекта по открытию нового магазина и ожидаемым результатом его выполнения. 1. Формирование бюджета проекта и графика инвестиций. 2. Разработка планограммы торгового зала. 3. Поиск и аренда помещения. 4. Найм и обучение персонала. А. Обеспечение бесперебойной работы касс и выкладки товара в день открытия. Б. Подписание договора аренды с зафиксированной ставкой и передача ключей. В. Контроль целевого расходования средств и предотвращение кассового разрыва. Г. Оптимизация покупательских потоков и увеличение среднего чека за счет импульсных покупок. **Ключ:** 1 — В, 2 — Г, 3 — Б, 4 — А. **Задание 2.1.** Расставьте в правильном порядке этапы реализации проекта по внедрению системы самообслуживания (касса без кассира) в магазине. 1. Монтаж оборудования и настройка	**Задание 1.2.** Установите соответствие между управленческой задачей в рамках проекта и инструментом ее решения. 1. Задача: определить критический путь проекта (задачи, задержка которых сорвет сроки). 2. Задача: визуализировать объем работ и распределить их между отделами. 3. Задача: спрогнозировать сроки окупаемости оборудования. 4. Задача: контролировать соблюдение бюджета в реальном времени. А. Диаграмма Ганта. Б. Финансовый план (Cash Flow). В. Метод диаграмм предшествования (PERT/CPM). Г. Расчет точки безубыточности (BEP). **Ключ:** 1 — В, 2 — А, 3 — Г, 4 — Б. **Задание 2.2.** Расставьте в правильной последовательности задачи при проектировании логистического процесса для нового распределительного центра. 1. Внедрение системы управления складом (WMS) и обучение	

			программного обеспечения. 2. Определение цели проекта (например, сокращение очередей на 30%) и формирование бюджета. 3. Обучение персонала и пилотный запуск на одной кассе. 4. Масштабирование решения на весь торговый зал. 5. Анализ рынка поставщиков и выбор технического решения. **Правильный порядок:** 2 — 5 — 1 — 3 — 4. **Задание 3.1.** Как называется графический инструмент, который наглядно отображает задачи проекта, их длительность и зависимости между ними в виде горизонтальных полос на временной шкале? 1. Блок-схема. 2. Диаграмма Ганта. 3. SWOT-анализ. 4. Матрица БКГ. **Правильный ответ:** 2. **Задание 4.1.** Какие из перечисленных действий относятся к этапу планирования проекта? Выберите все правильные варианты. 1. Сравнение фактических затрат с	сотрудников. 2. Определение целевых показателей (пропускная способность, стоимость обработки одной единицы). 3. Разработка топологии склада (зонирование, расстановка стеллажей, маршруты техники). 4. Анализ грузопотока и товарной матрицы (габариты, оборачиваемость). 5. Тестирование процессов на муляжах груза перед запуском. **Правильный порядок:** 2 — 4 — 3 — 5 — 1. **Задание 3.2.** Что является первым шагом при формировании совокупности задач для достижения цели проекта? 1. Распределение бюджета между задачами. 2. Определение ожидаемых результатов и критериев успеха. 3. Найм исполнителей. 4. Покупка необходимого оборудования. **Правильный ответ:** 2. **Задание 4.2.** Какие показатели используются для оценки эффективности и достижения результатов проекта? Выберите все правильные варианты. 1. Соблюдение сроков (дедлайнов). 2. Личное мнение руководителя о дизайне.	

			плановыми. 2. Определение целей и ключевых показателей (KPI). 3. Разработка сетевого графика и диаграммы Ганта. 4. Формирование команды и назначение ответственных. 5. Сдача готового объекта в эксплуатацию. 6. Расчет необходимых ресурсов и бюджета. **Правильные ответы:** 2, 3, 4, 6 **Задание 5.1.** Как называется визуализация графика работ проекта, состоящая из горизонтальных полос на временной шкале? **Ответ:** Гант.	3. Соответствие фактического бюджета плановому. 4. Количество проведенных совещаний. 5. Достижение целевых показателей (KPI), определенных на старте. 6. Цвет формы сотрудников. **Правильные ответы:** 1, 3, 5. **Задание 5.2.** Как называется совокупность всех затрат и доходов проекта, рассчитанная на этапе планирования? **Ответ:** Бюджет.	

Критерии оценивания диагностической работы:

Оценка	Критерии оценивания
отлично	от 90 до 100 % правильно выполненных заданий
хорошо	от 70 до 89 % правильно выполненных заданий
удовлетворительно	от 50 до 69 % правильно выполненных заданий
неудовлетворительно	менее 50 % правильно выполненных заданий