

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Алейник Станислав Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 2021.05.16

Уникальный программный ключ:

5258223550ea9fbeb23726a1609b644b33d8986ab6255891f288f913a1351fae

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ В.Я. ГОРИНА»**

Декан экономического факультета
к.э.н., доцент Ю. А. Китаев
уч. степень, уч. звание подпись Ф.И.О.
« 20 »  2021 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Экономика предприятий и организаций

Квалификация: бакалавр

Год начала подготовки – 2021

Майский, 2021

Рабочая программа составлена с учетом требований:

- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 398.03.01 Экономика (код и наименование направления) (квалификация (степень) «бакалавр»), утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 954;
- порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 05.04.2017 г., № 301;
- профессионального стандарта «Статистик», утвержденного Министерством труда и социальной защиты РФ от 8 сентября 2015г. №605н;
- профессионального стандарта «Специалист по работе с инвестиционными проектами», утвержденного Министерством труда и социальной защиты РФ от 16 апреля 2018г. № 239н.

Составитель: к.э.н., доцент кафедры экономики Капинос Р.В.

Рассмотрена на выпускающей кафедре экономики

«19» мая 2021 г. протокол № 13.

И.о. зав. кафедрой Голованева Е.А.

Руководитель основной профессиональной образовательной программы

Човган Н.И. Човган Н.И.

I. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

«Коммерческая деятельность» - дисциплина, изучающая процессы и явления микроэкономики, методы определения экономической оценки эффективности экономики фирмы, подходы к определению конкурентоспособности экономики каждого предприятия в рамках регионального и местного разделения труда.

1.1. Целью преподавания дисциплины «Коммерческая деятельность» является реализация требований, установленных в Государственном стандарте высшего образования для подготовки к освоению общепрофессиональных дисциплин.

1.2. Задачи:

- 1) изучить теоретические основы организации предпринимательской деятельности;
- 2) получить элементарные навыки в организации предпринимательства: как системы, обеспечивающей эффективное функционирование и развитие предпринимательских структур; как процесса построения связей между субъектами и объектами рыночной экономики;
- 3) уметь рассчитывать затраты и результаты предпринимательской деятельности;
- 4) уметь анализировать ситуации и принимать управленческие решения.

II. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ (ОПОП)

2.1. Цикл (раздел) ОПОП, к которому относится дисциплина

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к части ОПОП, формируемой участниками образовательного процесса (Б1.В.05) основной профессиональной образовательной программы.

2.2. Логическая взаимосвязь с другими частями ООП

| | |
|--|--|
| <p>Наименование предшествующих дисциплин, практик, на которых базируется данная дисциплина (модуль)</p> | <p>1. Экономическая теория. 2. Экономика предприятия. 3. Организация производства.</p> |
| <p>Требования к предварительной подготовке обучающихся</p> | <p>Знать: - систему экономических категорий и законов; - методы анализа экономических процессов и явлений; - условия формирования и функционирования различных экономических систем. Уметь: - применять полученные знания для принятия экономических решений актуальных экономических проблем, возникающих как в личной, так и в общественной жизни. Владеть: - навыками решения ситуационных экономических задач; - навыками успешного прохождения разнообразных</p> |

| | |
|--|--|
| | процедур тестирования экономических знаний в контексте конкуренции на рынках профессионального труда, которая начинается с рейтингов и оценок, получаемых студентом в ВУЗе и фиксируемых в его документах о высшем профессиональном образовании. |
|--|--|

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является предшествующей для следующей дисциплины профиля «Экономика предприятий и организаций»: Планирование на предприятии и для прохождения производственной практики формируемой участниками образовательных отношений «Технологическая (проектно-технологическая) практика (Б2.О.02.01(П)).

Освоение дисциплины позволит сформировать профессионально-личностные качества у обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, необходимые для решения задач профессиональной деятельности.

III. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

| Коды компетенций | Формулировка компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Планируемые результаты обучения по дисциплине |
|------------------|---|--|--|
| ПК-1 | Способен обосновывать экономические решения | ПК-1.2 Анализирует, обосновывает и выбирает экономические решения | Знать: основные понятия, виды, формы и функции предпринимательской деятельности с целью находить экономические решения. Уметь: анализировать, обосновывать и находить экономические решения в профессиональной деятельности, составлять бизнес-планы. Владеть: навыками принимать экономические решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственности. |

IV. ОБЪЕМ, СТРУКТУРА, СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зачетных единиц – 252 часа.

4.1. Распределение объема учебной работы по формам обучения

| Вид работы | Объем учебной работы, час | |
|------------------------------------|---------------------------|--------------|
| | Очная | Очно-заочная |
| Семестр (курс) изучения дисциплины | 7 семестр | 7 семестр |

| | | |
|--|--------------|--------------|
| Общая трудоемкость, всего, час | 252 | 252 |
| зачетные единицы | 7 | 7 |
| 1. Контактная работа | 86,4 | 52,4 |
| 1.1 Контактная аудиторная работа (всего) | 86,4 | 52,4 |
| В том числе: | | |
| Лекции (<i>Лек</i>) | 36 | 20 |
| Практические занятия (<i>Пр</i>) | 48 | 30 |
| Предэкзаменационная консультация (Конс) | 2 | 2 |
| 1.2. Промежуточная аттестация | | |
| Экзамен (<i>КЭ</i>) | 0,4 | 0,4 |
| Выполнение контрольной работы (ККН) | - | - |
| 1.3. Контактная внеаудиторная работа (контроль) | 12 | 21 |
| 2. Самостоятельная работа обучающихся (всего) | 153,6 | 178,6 |
| в том числе: | | |
| Самостоятельная работа по проработке лекционного материала | 30 | 22 |
| Самостоятельная работа по подготовке к практическим занятиям | 32 | 32 |
| Работа над темами (вопросами), вынесенными на самостоятельное изучение | 48 | 68 |
| Самостоятельная работа по видам индивидуальных заданий: подготовка реферата (контрольной работы) | 30 | 40 |
| Подготовка к экзамену | 13,6 | 16,6 |

4.2 Общая структура дисциплины и виды учебной работы

| Наименование модулей и разделов дисциплины | Объемы видов учебной работы по формам обучения, час | | | | | | | |
|---|---|-----------|----------------|------------------------|-----------------------------|-----------|----------------|------------------------|
| | Очная форма обучения | | | | Очно-заочная форма обучения | | | |
| | Всего | Лекции | Практ. занятия | Самостоятельная работа | Всего | Лекции | Практ. занятия | Самостоятельная работа |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | 7 | 8 | 9 | 11 |
| Модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности | 115 | 18 | 24 | 73 | 98 | 10 | 10 | 78 |
| Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности | 34 | 6 | 8 | 20 | 26 | 3 | 3 | 20 |
| Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика | 34 | 6 | 8 | 20 | 26 | 3 | 3 | 20 |
| Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке | 45 | 6 | 6 | 33 | 42 | 2 | 4 | 36 |
| <i>Итоговое занятие по модулю 1</i> | 2 | - | 2 | - | 4 | 2 | - | 2 |
| Модуль 2. Особенности современной коммерческой деятельности | 122,6 | 18 | 24 | 80,6 | 130,6 | 10 | 20 | 100,6 |
| Тема 4. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле | 16 | 2 | 4 | 10 | 14 | 1 | 3 | 10 |
| Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле | 16 | 2 | 4 | 10 | 14 | 1 | 3 | 10 |
| Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах | 16 | 2 | 4 | 10 | 14 | 1 | 3 | 10 |
| Тема 7. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности | 16 | 2 | 4 | 10 | 12 | 1 | 1 | 10 |
| Тема 8. Анализ эффективности коммерческой деятельности | 16 | 2 | 4 | 10 | 15 | 2 | 3 | 10 |
| Тема 9. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности | 16 | 4 | 2 | 10 | 25 | 2 | 3 | 20 |
| Тема 10. Особенности организации международной коммерческой деятельности | 24 | 4 | 2 | 18 | 30 | 2 | 2 | 26 |
| <i>Итоговое занятие по модулю 2</i> | 2,6 | - | - | 2,6 | 6,6 | - | 2 | 4,6 |
| Предэкзаменационные консультации | 2 | | | | 2 | | | |
| Текущие консультации | - | | | | - | | | |
| Установочные занятия | - | | | | - | | | |
| Промежуточная аттестация | 0,4 | | | | 0,4 | | | |
| Контактная аудиторная работа (всего) | 86,4 | 36 | 48 | - | 52,4 | 20 | 30 | - |
| Контактная внеаудиторная работа (всего) | 12 | | | | 21 | | | |
| Самостоятельная работа (всего) | 153,6 | | | | 178,6 | | | |
| Общая трудоемкость | 252 | | | | 252 | | | |

4.3 Содержание дисциплины

| Наименование и содержание модулей и разделов дисциплины |
|---|
| 1 |
| Модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности |
| Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности |
| 1. Содержание коммерческой деятельности: объекты, субъекты и цели коммерции. |
| 2. Цели коммерческой деятельности. |
| 3. Объекты коммерции. Товар как объект предпринимательской деятельности. Конкурентные преимущества товара. |
| 4. Субъекты коммерции. |
| Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика |
| 1. Характеристика видов объектов коммерции. |
| 2. Характеристика видов субъектов коммерции. |
| 3. Взаимодействие субъектов и объектов коммерции. |
| Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке |
| 1. Понятие, классификации продавцов на рынке. |
| 2. Классификация покупателей на рынке. |
| 3. Механизмы взаимодействия продавцов и покупателей на рынке. |
| Модуль 2. Особенности современной коммерческой деятельности |
| Тема 4. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле |
| 1. Форма, содержание и технология организации коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле. |
| 2. Особенности управления коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле. |
| Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле |
| 1. Форма, содержание и технология организации коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле. |
| 2. Особенности управления коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле. |
| Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах |
| 1. Форма, содержание и технология организации коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах. |
| 2. Особенности управления коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах. |
| Тема 7. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности |
| 1. Принципы и методы управления коммерческой деятельности. |
| 2. Оценка эффективности внутрифирменного планирования коммерческой деятельности. |
| Тема 8. Анализ эффективности коммерческой деятельности |
| 1. Общие принципы оценки эффективности коммерческой деятельности. |
| 2. Оценка рисков коммерческой деятельности и пути их минимизации. |
| Тема 9. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности |
| 1. Общие принципы государственного регулирования коммерческой деятельности. |
| 2. Общие принципы международного регулирования коммерческой деятельности. |

| |
|--|
| Наименование и содержание модулей и разделов дисциплины |
| 1 |
| Тема 10. Особенности организации международной коммерческой деятельности |
| 1. Особенности современной коммерческой деятельности на международном уровне. |
| 2. Характерные черты международной коммерции предприятий РФ. |
| 3. Перспективы развития международной коммерции, протекционизм и принцип свободной торговли. |

V. ОЦЕНКА ЗНАНИЙ И ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

5.1. Формы контроля знаний, рейтинговая оценка и формируемые компетенции (очная форма обучения)

| № п/п | Наименование модулей и разделов дисциплины | Формируемые компетенции | Объем учебной работы | | | | Форма контроля знаний | Количество баллов (min) | Количество баллов (max) |
|---|--|-------------------------|----------------------|-----------|----------------------|------------------------|---|-------------------------|-------------------------|
| | | | Общая трудоемкость | Лекции | Практические занятия | Самостоятельная работа | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Всего по дисциплине | | ПК-1.2 | 252 | 36 | 48 | 153.6 | Экзамен | 51 | 100 |
| <i>I. Рубежный рейтинг</i> | | | | | | | Общая сумма баллов, набранная в ходе освоения дисциплины | 31 | 60 |
| Модуль 1. Теоретические основы коммерческой деятельности | | | 115 | 18 | 24 | 73 | | 15 | 30 |
| 1 | Сущность и содержание коммерческой деятельности | | 34 | 6 | 8 | 20 | Устный опрос | 0 | 1 |
| 2 | Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика | | 34 | 6 | 8 | 20 | Устный опрос | 1 | 1 |
| 3 | Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке | | 45 | 6 | 6 | 33 | Устный опрос | 1 | 2 |
| 11. | <i>Итоговое занятие по модулю 1</i> | | 2 | - | 2 | - | Тестирование, ситуационные задачи | - | - |
| Модуль 2. Особенности | | ПК-1.2 | 122,6 | 18 | 24 | 80,6 | Устный опрос | 16 | 30 |

| | | | | | | | | | |
|--|---|---------------|-----|---|---|-----|---|-----------|-----------|
| современной коммерческой деятельности | | | | | | | | | |
| 1. | Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле | | 16 | 2 | 4 | 10 | Устный опрос | 1 | 1 |
| 2. | Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле | | 16 | 2 | 4 | 10 | Устный опрос | 1 | 1 |
| 3. | Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах | | 16 | 2 | 4 | 10 | Устный опрос | 1 | 2 |
| 4. | Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности | | 16 | 2 | 4 | 10 | Устный опрос | 2 | 2 |
| 5. | Анализ эффективности коммерческой деятельности | | 16 | 2 | 4 | 10 | | | |
| 6. | Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности | | 16 | 4 | 2 | 10 | | | |
| 7. | Особенности организации международной коммерческой деятельности | | 24 | 4 | 2 | 18 | | | |
| 8. | <i>Итоговое занятие по модулю 2</i> | | 2,6 | - | - | 2,6 | Тестирование, ситуационные задачи | - | - |
| II. Творческий рейтинг | | ПК-1.2 | | | | | Оценка выполнения индивидуального творческого задания | 2 | 5 |
| III. Рейтинг личностных качеств | | | | | | | Оценка личностных качеств обучающегося, проявленных при изучении дисциплины | 3 | 10 |
| IV. Промежуточная аттестация | | ПК-1.2 | | | | | Экзамен | 15 | 25 |

5.2. Оценка знаний обучающегося

5.2.1. Основные принципы рейтинговой оценки знаний

Оценка знаний по дисциплине осуществляется согласно положению «О балльно-рейтинговой системе оценки обучения в ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ».

Уровень развития компетенций оценивается с помощью рейтинговых баллов.

| Рейтинги | Характеристика рейтингов | Максимум баллов |
|----------------------------|--|-----------------|
| Рубежный | Отражает работу обучающегося на протяжении всего периода изучения дисциплины. Определяется суммой баллов, которые студент получит по результатам изучения каждого модуля. | 60 |
| Творческий | Результат выполнения обучающимся индивидуального творческого задания различных уровней сложности, в том числе, участие в различных конференциях и конкурсах на протяжении всего курса изучения дисциплины. | 5 |
| Рейтинг личностных качеств | Оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.) | 10 |
| Промежуточная аттестация | Является результатом аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи зачета или экзамена. Отражает уровень освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности. | 25 |
| Итоговый рейтинг | Определяется путём суммирования всех рейтингов | 100 |

Итоговая оценка компетенций студента осуществляется путём автоматического перевода баллов общего рейтинга в стандартные оценки.

| Неудовлетворительно | Удовлетворительно | Хорошо | Отлично |
|---------------------|-------------------|----------------|-----------------|
| менее 51 балла | 51-67 баллов | 67,1-85 баллов | 85,1-100 баллов |

5.2.3. Критерии оценки знаний студента на экзамене

На экзамене студент отвечает в письменно-устной форме на вопросы экзаменационного билета (2 вопроса и задача).

Количественная оценка на экзамене определяется на основании следующих критериев:

- оценку «отлично» заслуживает студент, показавший всестороннее систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины и их значение для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;
- оценку «хорошо» заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе; как правило, оценка «хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и

способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;

- оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «удовлетворительно» выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, обнаружившему проблемы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий; как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжать обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

5.3. Фонд оценочных средств. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки формируемых компетенций по дисциплине (приложение 2)

VI. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Основная учебная литература

1. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 384 с.: ил. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0498-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1043393>

6.2. Дополнительная литература

1. Пономарева З.М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: Аукцион. Биржа. / З.М. Пономарева. 2-е изд. М.: Дашков и К, 2017. 184 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=430468>

6.2.1. Периодические издания

1. Журнал «Эксперт» <http://expert.ru/expert/>
2. Журнал «Общественные науки и современность» <http://ons.naukaran.com/>
3. Журнал «Вопросы экономики» <http://www.vopreco.ru/>
4. Журнал «Эффективное антикризисное управление» <http://info.e-c-m.ru/>
5. Журнал «Секрет фирмы». <https://secretmag.ru/>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа обучающихся заключается в инициативном поиске информации о наиболее актуальных проблемах, которые имеют большое практическое значение и являются предметом научных дискуссий в рамках изучаемой дисциплины.

Самостоятельная работа планируется в соответствии с календарными планами рабочей программы по дисциплине и в методическом единстве с тематикой учебных аудиторных занятий.

| Вид учебных занятий | Организация деятельности студента |
|------------------------|---|
| Лекция | Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. |
| Практические занятия | Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (методика полевого опыта), решение задач по алгоритму и решение ситуационных задач Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме. |
| Самостоятельная работа | Знакомство с электронной базой данных кафедры экономики, основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др. Решение ситуационных задач по своему индивидуальному варианту, в которых обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. Тестирование - система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося. Контрольная работа - средство проверки умений применять |

| | |
|-----------------------|---|
| Вид учебных занятий | Организация деятельности студента |
| | полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу. |
| Подготовка к экзамену | При подготовке к экзамену необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу, полученные навыки по решению ситуационных задач |

6.3.2 Видеоматериалы

1. Каталог учебных видеоматериалов на официальном сайте ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ – Режим доступа: <http://bsaa.edu.ru/InfResource/library/video>

6.3.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы

1. Научная электронная библиотека <https://elibrary.ru/defaultx.asp>
2. Деловая информация – <http://www.delinform.ru>
3. Система ГАРАНТ, <http://www.garant.ru>
4. Бесплатные электронные книги по бизнесу, <http://www.alti.ru/bizbook.htm>
5. Справочно – правовая система Консультант Плюс/ <http://www.consultant.ru/>
6. Справочно – правовая система Гарант/ <http://www.garant.ru/>

6.4. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы

1. Международная информационная система по сельскому хозяйству и смежным с ним отраслям «AGRIS (Agricultural Research Information System)» – Режим доступа: <http://agris.fao.org>
2. Сельское хозяйство: всё о земле, растениеводство в сельском хозяйстве – Режим доступа: <https://selhozyajstvo.ru/>
3. Всероссийский институт научной и технической информации – Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
4. Научная электронная библиотека – Режим доступа: <http://www2.viniti.ru>
5. Министерство сельского хозяйства РФ – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/>
6. Научные поисковые системы: каталог научных ресурсов, ссылки на специализированные научные поисковые системы, электронные архивы, средства поиска статей и ссылок – Режим доступа: <http://www.scintific.narod.ru/>
7. Российская Академия наук: структура РАН; инновационная и научная деятельность; новости, объявления, пресса – Режим доступа: <http://www.ras.ru/>

8. Российская Научная Сеть: информационная система, нацеленная на доступ к научной, научно-популярной и образовательной информации – Режим доступа: <http://nature.web.ru/>
9. Научно-технический портал: «Независимый научно-технический портал» - публикации в Интернет научно-технических, инновационных идей и проектов (изобретений, технологий, научных открытий), особенно относящихся к энергетике (электроэнергетика, теплоэнергетика), переработке отходов и очистке воды – Режим доступа: <http://ntpo.com/>
10. Центральная научная сельскохозяйственная библиотека – Режим доступа: <http://www.cnsnb.ru/>
11. Российская государственная библиотека – Режим доступа: <http://www.rsl.ru>
12. Российское образование. Федеральный портал – Режим доступа: <http://www.edu.ru>
13. Электронная библиотека «Наука и техника»: книги, статьи из журналов, биографии – Режим доступа: – Режим доступа: <http://n-t.ru/>
14. Электронно-библиотечная система (ЭБС) "AgriLib" – Режим доступа: <http://ebs.rgazu.ru>
15. ЭБС «ZNANIUM.COM» – Режим доступа: – Режим доступа: <http://znanium.com>
16. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» – Режим доступа: <http://e.lanbook.com/books>
17. Информационное правовое обеспечение «Гарант» (для учебного процесса) – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
18. СПС Консультант Плюс: Версия Проф – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории

| | |
|--|--|
| <p>Учебная аудитория для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации №201</p> | <p>Специализированная мебель для обучающихся на 29 посадочных мест. Рабочее место преподавателя: стол, стул, кафедра-трибуна напольная, доска меловая настенная, комплект компьютерной техники (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ. Набор демонстрационного оборудования: проектор EPSON; настенный рулонный экран для проектора ScreenMedia; 2 акустические колонки MicrolabSolo. Информационные стенды (планшеты настенные): - Основные факторы профессионализации управления; - Потребность в профессиональном управлении; - Ключевые понятия управления; - Субъект и объект управления;</p> |
|--|--|

| | |
|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Содержание процесса управления; - Факторы обособления звена в системе управления; - Структура цели и методология ее развития; - Типология систем управления; - Причины кризиса и потребность в антикризисном управлении; - Антикризисное развитие; - Антикризисное управление: требования к системе, механизму и процессу управления. |
| Учебная аудитория для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации № 206 | <p>Специализированная мебель для обучающихся на 26 посадочных мест.</p> <p>Рабочее место преподавателя: стол, стул, кафедра-трибуна настольная, доска меловая настенная.</p> <p>Набор демонстрационного оборудования: ЖК-телевизор TELEFUNKEN TF-LED55S60T2SU (диагональ 140 см), мини-ПК ASUS Mini Desktop PC E520, беспроводная клавиатура Logitech, беспроводная мышь Logitech.</p> <p>Информационные стенды (планшеты настенные):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Земельные ресурсы сельскохозяйственного предприятия; - Трудовые ресурсы сельскохозяйственного предприятия; - Основные производственные фонды сельскохозяйственного предприятия; - Специализация и концентрация производства в сельском хозяйстве; - Основные экономические показатели деятельности предприятия. |
| Помещения для самостоятельной работы обучающихся с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ (читальные залы библиотеки) | <p>Специализированная мебель; комплект компьютерной техники в сборе (системный блок: Asus P4BGL-MX\Intel Celeron, 1715 MHz\256 Мб PC2700 DDR SDRAM\ST320014A (20 Гб, 5400 RPM, Ultra-ATA/100)\NEC CD-ROM CD-3002A\Intel(R) 82845G/GL/GE/PE/GV Graphics Controller, монитор: Proview 777(N) / 786(N) [17" CRT], клавиатура, мышь.)</p> <p>в количестве 10 единиц с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечения доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ; настенный плазменный телевизор SAMSUNG PS50C450B1 Black HD (диагональ 127 см); аудиовидео кабель HDMI</p> |
| Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования | <p>Специализированная мебель: 3 стола, 2 полумягких стула, 3 тумбочки, 2 книжных шкафа, 1 шкаф платяной двухстворчатый, 1 сейф.</p> <p>Рабочее место лаборанта: компьютер (системный блок, монитор клавиатура мышь), МФУBROTHER (принтер, сканер, ксерокс).</p> |

7.2. Комплект лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

| Виды специальных помещений | Оборудование и технические средства обучения |
|--|---|
| Учебная аудитория для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации №201 | MS Windows WinStrtr 7 Acdmс Legalization RUS OPL NL. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmс. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; Anti-virus Kaspersry Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №42 от 06.12.2019) - 522 лицензия. Срок действия лицензии по 01.01.2021 |
| Учебная аудитория для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации № 206 | MS Windows WinStrtr 7 Acdmс Legalization RUS OPL NL. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmс. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; Anti-virus Kaspersry Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №42 от 06.12.2019) - 522 лицензия. Срок действия лицензии по 01.01.2021 |
| Помещения для самостоятельной работы обучающихся с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ (читальные залы библиотеки) | Microsoft Imagine Premium Electronic Software Delivery. Сублицензионный договор №26 на передачу неисключительных прав от 26.12.2019. Срок действия лицензии- бессрочно. MS Office Std 2010 RUSOPLNL Acdmс. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно. Anti-virus Kaspersry Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №42 от 06.12.2019).Срок действия лицензии по 01.01.2021. Информационно правовое обеспечение "Гарант" (для учебного процесса). Договор №ЭПС-12-119 от 01.09.2012. Срок действия - бессрочно. СПС КонсультантПлюс: Версия Проф. Консультант Финансист. КонсультантПлюс: Консультации для бюджетных организаций. Договор от 01.01.2017. Срок действия - бессрочно. RHVoice-v0.4-a2 синтезатор речи Программа Balabolka (portable) для чтения вслух текстовых файлов. Программа экранного доступа NDVA |
| Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования | MS Windows WinStrtr 7 Acdmс Legalization RUS OPL NL. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmс. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; Anti-virus Kaspersry Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №42 от 06.12.2019) - 522 лицензия. Срок действия лицензии по 01.01.2021 |

7.3. Электронно-библиотечные системы и электронная информационно-образовательная

- ЭБС «ZNANIUM.COM», договор на оказание услуг № 0326100001919000019 с Обществом с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ» от 11.12.2019
- ЭБС «AgriLib», лицензионный договор №ПДД 3/15 на предоставление доступа к электронно-библиотечной системе ФГБОУ ВПО РГАЗУ от 15.01.2015
- ЭБС «Лань», договор №27 с Обществом с ограниченной ответственностью «Издательство Лань» от 03.09.2019

VIII. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае обучения в университете инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются особенности психофизического развития, индивидуальные возможности и состояние здоровья таких обучающихся.

Образование обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах. Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий). На аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и (или) тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению университетом обеспечивается выпуск и использование на учебных занятиях альтернативных форматов печатных материалов (крупный шрифт или аудиофайлы) а также обеспечивает обучающихся надлежащими звуковыми средствами воспроизведения информации (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата материально-технические условия университета обеспечивают возможность беспрепятственного доступа

обучающихся в учебные помещения, а также пребывания в них (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов, лифтов; наличие специальных кресел и других приспособлений). На аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации лицам с ограниченными возможностями здоровья, имеющим нарушения опорно-двигательного аппарата могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочитать задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
для проведения промежуточной аттестации обучающихся**

по дисциплине «**Коммерческая деятельность**»

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Экономика предприятий и организаций

Квалификация: бакалавр

Год начала подготовки – 2021

Майский, 2021

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

| Код контролируемой компетенции | Формулировка контролируемой компетенции | Индикаторы достижения компетенции | Этап (уровень) освоения компетенции | Планируемые результаты обучения | Наименование модулей и (или) разделов дисциплины | Наименование оценочного средства | |
|--------------------------------|---|--|-------------------------------------|--|--|----------------------------------|-----------------------------------|
| | | | | | | Текущий контроль | Промежуточная аттестация |
| ПК-1 | Способен обосновывать экономические решения | ПК-1.2 Анализирует, обосновывает и выбирает экономические решения | Первый этап (пороговый уровень) | Знать основные понятия, виды, формы и функции предпринимательской деятельности с целью находить экономические решения. | Модуль 1. Теоретические основы предпринимательства | Устный опрос | Тестирование, ситуационные задачи |
| | | | | | Модуль 2. Экономика предпринимательства | | |
| | | | Второй этап (продвинутый уровень) | Уметь анализировать, обосновывать и находить экономические решения в профессиональной деятельности, составлять бизнес-планы. | Модуль 1. Теоретические основы предпринимательства | Устный опрос | Тестирование, ситуационные задачи |
| | | | | | Модуль 2. Экономика предпринимательства | | |
| | | | Третий этап (высокий уровень) | Владеть навыками принимать экономические решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственности. | Модуль 1. Теоретические основы предпринимательства | Устный опрос | Тестирование, ситуационные задачи |
| | | | | | Модуль 2. Экономика предпринимательства | | |

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

| Компетенция | Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня компетенции) | Уровни и критерии оценивания результатов обучения, шкалы оценивания | | | |
|---|--|---|---|--|---|
| | | <i>Компетентность не сформирована</i> | <i>Пороговый уровень компетентности</i> | <i>Продвинутый уровень компетентности</i> | <i>Высокий уровень компетентности</i> |
| | | <i>неудовл.</i> | <i>удовл.</i> | <i>хорошо</i> | <i>отлично</i> |
| ПК-1 Способен обосновывать экономические решения | ПК-1.2 Анализирует, обосновывает и выбирает экономические решения | Не способен Анализирует, обосновывает и выбирает экономические решения | Частично способен анализировать, обосновывать и выбирать экономические решения | Владеет способностью анализировать, обосновывать и выбирать экономические решения | Свободно владеет способностью анализировать, обосновывать и выбирать экономические решения |
| | <i>Знать</i> основные понятия, виды, формы и функции предпринимательской деятельности с целью находить экономические решения. | Допускает грубые ошибки при характеристике видов, форм и функций предпринимательской деятельности с целью находить экономические решения. | Может дать общую характеристику видов, форм и функций предпринимательской деятельности с целью находить экономические решения. | Знает виды, формы и функции предпринимательской деятельности с целью находить экономические решения. | Аргументировано анализирует виды, формы и функции предпринимательской деятельности с целью находить экономические решения. |
| | <i>Уметь</i> анализировать, обосновывать и находить экономические решения в профессиональной деятельности, составлять бизнес-планы. | Не умеет анализировать, обосновывать и находить экономические решения в профессиональной деятельности, составлять бизнес-планы. | Частично умеет анализировать, обосновывать и находить экономические решения в профессиональной деятельности, составлять бизнес-планы. | Умеет анализировать, обосновывать и находить экономические решения в профессиональной деятельности, составлять бизнес-планы. | Аргументировано анализирует, обосновывает и находит экономические решения в профессиональной деятельности, составляет бизнес-планы. |

| | | | | | |
|--|---|--|--|---|--|
| | <p><i>Владеть</i> навыками принимать экономические решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственности.</p> | <p>Не владеет навыками принимать экономические решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственности.</p> | <p>Частично владеет навыками принимать экономические решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственности.</p> | <p>Владеет практическими навыками принимать экономические решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственности.</p> | <p>Свободно владеет практическими навыками принимать экономические решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственности.</p> |
|--|---|--|--|---|--|

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Первый этап (пороговый уровень)

ЗНАТЬ (помнить и понимать): основные понятия, виды, формы и функции предпринимательской деятельности с целью нахождения экономических решений.

Тесты

1. Вопрос 1. Под «коммерцией» понимают:

- a. деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- b. деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- c. деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;
- d. деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

Вопрос 2. Целью коммерческой стратегии является:

- a. определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;
- b. определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;
- c. разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- d. определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

Вопрос 3. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

- a. с куплей товаров и/или услуг;

- b. с продажей товаров и/или услуг;
- c. с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;
- d. с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;
- e. с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

Вопрос 4. Что является объектом коммерческой деятельности?

- a. товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;
- b. услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;
- c. реклама; представительские услуги;
- d. аудит; консалтинг;
- e. товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

Вопрос 5. Как называется основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность?

- a. реальное воплощение товара;
- b. замысел товара;
- c. дополнение к товару;
- d. доставка товара;
- e. использование товара.

Вопрос 6. К коммерческим организациям не относятся:

- a. хозяйственные товарищества и общества;
- b. производственные кооперативы;
- c. потребительские кооперативы;
- d. государственные унитарные предприятия

Вопрос 7. Коммерческая информация выполняет следующие функции:

- a. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;
- b. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;

- c. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;
- d. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии

Вопрос 8. В коммерческую службу промышленного предприятия входят:

- a. отдел координации закупок и продаж;
- b. отдел транспорта и таможенных операций;
- c. отдел маркетинга и цен;
- d. отдел рекламы;
- e. отдел работы с посредниками;
- f. все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос 9. В обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий не входит:

- a. изучение рынков;
- b. изучение рынков поставщиков и потребителей;
- c. разработка контрактов с определением цен

Вопрос 10. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- a. в организации торгового обслуживания покупателей;
- b. в организации товаров;
- c. в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;
- d. в формировании ассортимента товаров.

Вопрос 11. Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?

- a. то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;
- b. то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;
- c. то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;
- d. то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;
- e. то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.

Вопрос 12. Система побудительных мер и приемов, носящих, как правило, кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара, называется:

- a. розничная продажа;
- b. оптовая продажа;
- c. стимулирование сбыта;
- d. сезонные скидки

Вопрос 13. Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к:

- a. коммерческим организациям;
- b. некоммерческим организациям;

Вопрос 14. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на потребителя, не относят:

- a. скидки с цены;
- b. премии;
- c. распространение купонов;
- d. бесплатные образцы товаров
- e. нет правильного ответа

Вопрос 15. Укажите, какой отдел не относят к коммерческой службе

- a. маркетинга;
- b. сбыта;
- c. услуг;
- d. кадров

Вопрос 16. Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?

- a. цена и качество;
- b. скидки и доступность информации;
- c. принадлежность к одной отрасли

Вопрос 17. Что из перечисленного относят к прямым методам изучения рынка?

- a. контакты с поставщиками;
- b. технические справочники;
- c. опрос экспертов

Вопрос 18. Выберите косвенный двухуровневый канал сбыта:

- a. производитель – потребитель;
- b. производитель – посредник – потребитель;
- c. производитель – оптовый торговец – розница – потребитель

Вопрос 19. Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию?

- a. разработка каталогов и прейскурантов;
- b. доставка товара к месту продажи;
- c. распаковка и расконсервация;
- d. подготовка товара к продаже;

Вопрос 20. Что включает в себя коммерческая работа по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?

- a. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;
- b. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;
- c. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;
- d. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

90 – 100% 12 баллов и/или «отлично»

70 – 89 % От 9 до 11 баллов и/или «хорошо»

50 – 69 % От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»

менее 50 % От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»

Ситуационные задачи

Задача 1.

Петров П.П. проработав в компании около года, был назначен на должность руководителя отдела. В первый рабочий день он потребовал у сотрудников отдела

предоставить ему для ознакомления отчеты о работе за минувший месяц. Одна из сотрудниц отказалась выполнить данное требование, мотивировав это тем, что работает в отделе давно и ей всегда доверял прежний руководитель. Как должен Петров П.П. поступить в данной ситуации?

Задача 2.

Ваше предприятие изо всех сил старается добиться заключения выгодного контракта на большую сумму продаж с одной компанией. В ходе переговоров Вы узнаете, что представитель покупателя подыскивает себе более выгодную работу, у вас нет желания брать его к себе на работу, но если Вы намекнете ему об этой возможности он, скорее всего, передаст заказ именно вам. Как Вы поступите и почему?

Задача 3.

В первом квартале предприятие реализовало 500 изделий по цене 60 руб. за единицу. Во втором квартале было реализовано 900 изделий. В третьем квартале было реализовано 700 изд. Определите доход предприятия от реализации продукции.

Задача 4.

Предприятие, выпускающее бытовую технику, с помощью дорогостоящих исследований, попыталось усовершенствовать один из выпускаемых товаров. Но никакого результата эти исследования не принесли, товар остался без изменений. В то же время надпись «Усовершенствованная новинка» на товаре значительно повысит объем реализованной продукции. Какое решение Вы примете: сделаете такую надпись или нет? Почему?

Задача 5.

Кондитерское предприятие «Конти-п» занимается производством скоропортящихся продуктов со сроком хранения не более трех суток. Руководителю предприятия предложили продавать производимые продукты, в другой области затрачивая время на их перевозку и соответственно уменьшая срок годности. Должен ли принять руководитель предприятия данное предложение? Почему?

Задача 6.

Определить: количество покупателей, оставшихся на конец июня и июля в каждой фирме; проанализировать тенденцию и сделать заключение (написать вывод).

На данном сегменте рынка конкурируют три фирмы, каждая из которых имеет свое количество покупателей. В конце мая, июня и июля были проведены исследования мнений покупателей по товарам, которые продают все три фирмы. В результате опроса были получены следующие данные:

- В конце мая: – у фирмы «А» было 400 покупателей; – у фирмы «В» – 400 покупателей; – у фирмы «С» – 200 покупателей.
- В течение июня: фирма «А» забрала у фирмы «В» 120 покупателей, у фирмы «С» 20 покупателей; в тоже время фирма «А» отдала фирме «В» 80 своих покупателей, фирме «С» 40 своих покупателей; фирма «В» забрала у фирмы «С» 20 покупателей и отдала ей 80 своих покупателей.

В течение июля повторилась ситуация, описанная по июню.

Задача 7.

Организация за налоговый период отгрузила продукции на 7500 тыс. руб., себестоимость продукции составила 5000 тыс. руб. Установлено, что идентичные товары были реализованы по разным ценам: 50 ед. — по цене 550 руб.; 100 ед. — по цене 700 руб.; 200 ед. — по цене 500 руб. Рыночная цена составила 750 руб. за единицу. Оплата за

отгруженную продукцию поступила в размере 6200 тыс. руб. Кроме того, в июне реализован автомобиль за 80 тыс. руб., (первоначальная стоимость — 100 тыс. руб., срок полезного использования — 120 месяцев, срок эксплуатации — шесть месяцев). Амортизация начислялась линейным способом. Организация в целях налогообложения определяет доходы и расходы методом начислений. Найдите финансовый результат от реализации продукции за налоговый период для целей бухгалтерского учета и налогообложения, исчислите налог на прибыль.

Задача 8.

По состоянию на 1 января ОАО «Диалог» имеет имущество стоимостью 61 750 800 руб., в том числе: 1. здания и сооружения (остаточная стоимость) — 35 710 000 руб.; 2. инструменты — 152 000 руб.; 3. оборудование (остаточная стоимость) — 19 742 000 руб.; 4. оборудование на складе, не введенное в эксплуатацию — 400 000 руб.; 5. транспортные средства (остаточная стоимость) — 375 800 руб.; 6. сырье и материалы — 3 201 000 руб.; 7. покупные полуфабрикаты — 420 000 руб.; 8. товары на складе — 1 600 000 руб.; 9. оборудование, переданное другому предприятию по договору краткосрочной аренды — 150 000 руб. Ежемесячно для целей бухгалтерского учета начисляется амортизация в сумме 170 500 руб. Рассчитайте налог на имущество организации за 1-й квартал исходя из ставки налога, установленной федеральным законодательством.

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если он четко и верно ответил на поставленные вопросы в задаче;

- оценка «не зачтено» выставляется студенту, если он не может четко сформулировать ответы на вопросы в задаче, или дает неправильные ответы и путается в экономических понятиях.

Второй этап (продвинутый уровень)

УМЕТЬ (применять, анализировать, оценивать, синтезировать): анализировать, обосновывать и находить экономические решения в профессиональной деятельности, составлять бизнес-планы.

Тесты

Вопрос 21. Торговый ассортимент представляет собой:

- a. совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;
- b. совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;
- c. совокупность товаров, находящихся на рынке;
- d. совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

Вопрос 22. Назовите основные критерии классификации предприятий розничной торговли

- a. ассортимент товаров; величина предприятия;

- b. способ продаж; объем услуг;
- c. расположение; организационно правовая форма;
- d. ассортимент товаров; величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение; организационно правовая форма;
- e. величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение.

Вопрос 23. Что такое «широта» ассортимента?

- a. количество товарных единиц в товарной группе;
- b. бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;
- c. соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;
- d. количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень.

Вопрос 24. Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции?

- a. внутриотраслевые;
- b. межотраслевые;
- c. прямые;
- d. опосредованные;
- e. длительные

Вопрос 25. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

- a. поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;
- b. юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;
- c. юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;
- d. согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

Вопрос 26. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на собственный торговый персонал, не относят:

- a. игры;
- b. премии лучшим торговым работникам;

- c. проведение конференций продавцов;
- d. моральные поощрения

Вопрос 27. Какой вид сервиса не существует?

- a. предпродажный;
- b. послепродажный;
- c. внутрипродажный;
- d. все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос 28. Какие основные функции выполняют оптовые торговые организации в условиях рынка?

- a. материально-техническое обеспечение;
- b. производственные;
- c. финансовые;
- d. информационные;
- e. материально-техническое обеспечение; производственные; финансовые; информационные.

Вопрос 29. Перечислите наиболее распространенные виды оптовой торговли со склада.

- a. личный отбор товара на складе;
- b. по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;
- c. через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);
- d. с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках;
- e. личный отбор товара на складе; по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина; через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту); с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.

Вопрос 30. Какие методы коммуникации наиболее часто применяются в оптовой торговле?

- a. деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (паблик рилейшнз);
- b. деловая реклама, личные продажи, наружная реклама,
- c. личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта,
- d. наружная реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз,
- e. деловая реклама, личные продажи, стимулирование сбыта.

31. К финансовым ресурсам предприятия не относится:
- а) прибыль от основной деятельности;
 - б) амортизационные отчисления;
 - в) фонд заработной платы;
 - г) отчисления в пенсионный фонд;
 - д) средства от продажи собственных акций на фондовом рынке.
32. К основным видам издержек предприятия относятся:
- а) переменные;
 - б) вынужденные;
 - в) предельные;
 - г) постоянные;
 - д) усредненные.
33. К основным методам ценообразования на предприятии относятся:
- а) метод предельных издержек производства;
 - б) метод привязки к колебаниям курсов основных мировых валют;
 - в) метод дохода на капитал;
 - г) инфляционный метод.
34. Определите, какие группы налоговых платежей существуют в РФ:
- а) местные;
 - б) производственные;
 - в) непроизводственные;
 - г) региональные;
 - д) профильные;
 - е) федеральные.
35. Основной принцип определения эффективности производства – это:
- а) возможность использования нескольких критериев оптимальности;
 - б) взаимосвязь цели и конечного результата деятельности;
 - в) ориентация на стадию жизненного цикла товара.
36. Назовите, что из ниже перечисленного относится к видам ответственности предпринимателя:
- а) моральная ответственность;
 - б) уголовная ответственность;
 - в) коллективная ответственность;
 - д) дисциплинарная ответственность;
 - е) материальная ответственность;
 - ж) гражданско-правовая ответственность;
 - з) рыночная ответственность;
 - и) административная ответственность.
37. Предпринимательство – это:
- а) особая форма экономической активности дееспособных граждан;

- б) целесообразная деятельность, направленная на извлечение прибыли;
- в) благотворительная деятельность;
- г) увлечение, хобби.

38. Предпринимательская деятельность является незаконной, если осуществляется:

- а) без регистрации в органах юстиции (налоговой);
- б) без получения специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такая лицензия обязательна;
- в) предметом которой являются виды деятельности, установленные только для государственных предприятий;
- г) без получения установленных сертификатов (утратило силу, старая редакция ст. 14.4 КоАП РФ);
- д) без использования счетно-кассового аппарата.

39. Лицо, занимающееся незаконной предпринимательской деятельностью, несет ответственность:

- а) административную;
- б) моральную;
- в) экономическую;
- г) уголовную.

40. Субъектами предпринимательской деятельности в Российской Федерации могут быть:

- а) граждане Российской Федерации;
- б) дееспособные граждане;
- в) несовершеннолетние граждане (при особых условиях);
- г) объединение граждан РФ;
- д) иностранные граждане;
- е) юридические лица, зарегистрированные в установленном порядке;
- ж) лица без гражданства.

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

- 90 – 100% *12 баллов и/или «отлично»*
- 70 – 89 % *От 9 до 11 баллов и/или «хорошо»*
- 50 – 69 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*
- менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Ситуационные задачи

Задача 1.

Ваше предприятие изо всех сил старается добиться заключения выгодного контракта на большую сумму продаж с одной компанией. В ходе переговоров Вы узнаете, что представитель покупателя подыскивает себе более выгодную работу, у вас нет желания брать его к себе на работу, но если Вы намекнете ему об этой возможности он, скорее всего, передаст заказ именно вам. Как Вы поступите и почему?

Задача 2.

Выпуск продукции за год составил 8 500 ед., себестоимость изделия –90 руб., цена изделия на 25 % превышает его себестоимость, среднегодовой остаток оборотных средств –45 000 руб., длительность производственного цикла изготовления стали –4 дня, коэффициент нарастания затрат в незавершенном производстве –0,6. Определите норматив оборотных средств в незавершенном производстве и оборачиваемость оборотных средств предприятия.

Задача 3.

Среднесписочная численность работников предприятия составила 750 чел., в течение года уволилось по собственному желанию –17 чел., уволено за нарушение трудовой дисциплины –8 чел., ушли на пенсию –25 чел. Определите коэффициент выбытия кадров, коэффициент текучести кадров.

Задача 4.

В первом квартале предприятие реализовало 14 000 изд. по цене 130 руб. за единицу, что покрыло расходы и дало прибыль. Постоянные расходы составляют 80 000руб., удельные переменные издержки –90 руб. Во втором квартале было изготовлено и реализовано 16 000 изд. В третьем квартале планируется увеличить прибыль на 14% по сравнению со вторым кварталом. Определите, какое количество необходимо реализовать дополнительной продукции, чтобы увеличить прибыль в третьем квартале.

Задача 5.

По прогнозу закупка торгового оборудования стоимостью в 8 млн. ден. ед. будет приносить доход в размере 3 млн. ден. ед. за каждый год в течение 11 лет. В случае вложения этих средств в банк предполагается ежегодный доход в размере 12%. На основе показателя чистого приведенного эффекта рассчитать, следует ли принять проект по закупке и использованию оборудования.

Задача 6.

Предприятие производит продукт X. Величина условно-постоянных затрат составляет $F=200$ млн руб. в год. Максимально возможный объем производства продукта X составляет 1 000 единиц в год. Для простоты предположим, что не существует временного лага между производством и реализацией продукции. Цена единицы продукции составляет $P=750$ тыс. руб. Условно-переменные затраты составляют $C=250$ тыс. руб. на единицу

продукции. Определить действие операционного рычага, построить график безубыточности.

Задача 7.

Определить, сколько нужно вложить средств в инвестирование проекта в настоящее время, чтобы через 7 лет иметь 35 000 ден. ед. при 10%-ной норме доходности инвестиций.

Задача 8.

Коммерческая организация планирует через два года приобрести помещение под офис и склад. Эксперты оценивают будущую стоимость недвижимости в размере 28 млн руб. По банковским депозитным счетам установлены ставки в размере 22% с ежегодным начислением процентов и 20% с ежеквартальным начислением процентов. Определить, какую сумму необходимо поместить на банковский депозитный счет, чтобы через два года получить достаточную сумму для покупки недвижимости.

Задача 9.

Руководство фирмы намеревается вкладывать деньги в производство новой продукции с ожидаемой суммой поступлений в размере 116 млн руб. через 4 года. Для обеспечения производства потребуются среднегодовые затраты без амортизационных отчислений в сумме с налогами и платежами, отнесенными на финансовые результаты, и налогом на прибыль 5 млн руб. Капитальные вложения в сумме за весь период инвестирования составляют 60 млн руб. Норма дисконта определена в размере 11% в год. Рассчитать чистый доход от проекта за 4 года.

Критерии оценки при решении задач:

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если он четко и верно ответил на поставленные вопросы в задаче;
- оценка «не зачтено» выставляется студенту, если он не может четко сформулировать ответы на вопросы в задаче, или дает неправильные ответы и путается в экономических понятиях.

Третий этап (высокий уровень)

ВЛАДЕТЬ навыками принимать экономические решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственности.

Ситуационные задачи

Задача 1.

Проведя некоторые подсчеты, и собрав независимые экспертные оценки, предприятие решило, что доля его продукта на рынке составляет около 15% по России и более 67% в Южном федеральном округе. Руководство сочло этот процент достаточным, чтобы монопольно устанавливать цены и стало их увеличивать. Какую ошибку совершило предприятие?

Задача 2.

Вы руководитель компании по предоставлению услуг сотовой связи. В связи с высокой конкуренцией, Вы принимаете решение ввести минимальные тарифы для своих абонентов. Для получения наибольшей прибыли Ваши аналитики предлагают с каждой минуты разговора снимать на три копейки больше чем указано в тарифах, в итоге расход одного абонента не значителен и незаметен, а в масштабах компании выходит существенная прибыль. Как Вы поступите?

Задача 3.

По итогам работы финансового управления за месяц один отдел по работе с банками получил премию, тогда как отдел финансового анализа, сдав раньше других отделов все отчеты, премии не получил. Как поступить руководителю отдела финансового анализа в данной ситуации?

Задача 4.

Вы являетесь владельцем парфюмерной фабрики. В данный момент новый аромат духов проходит тестирование. У трех человек из группы тестируемых появилась аллергия. Стоит ли продолжать разработку духов, зная, что один из компонентов может вызвать аллергическую реакцию?

Задача 5.

Санаторий «Жемчужина юга» использует акваторию Черного моря площадью 2850 м². На период с 1 мая по 30 октября дополнительно для организации отдыха детей используется акватория водного объекта площадью 1500 м². Определите сумму платы за пользование водными объектами за II квартал текущего налогового периода и сроки ее уплаты.

Задача 6.

ЗАО «Вымпел» за налоговый период добыло 250 тыс. т торфа. Реализовано 230 тыс. т. Выручка составила 2760 тыс. руб. Определите облагаемую базу по налогу на добычу полезных ископаемых и исчислите сумму налога.

Задача 7.

Решите задачу. Фирма собирается приобрести новую компьютерную систему. Издержки на ее покупку и установку составят 12000 долларов. Ожидается, что система способна снизить административные издержки на 2000 долларов. Срок службы системы 8 лет. Фирма считает, что инвестиции оправданы, если они окупятся в течение 4 лет. Оцените этот проект с точки зрения критерия срока окупаемости проекта.

Задача 8.

ОАО «Восход» занимается добычей минеральной воды из подземных источников и предоставлением медицинских услуг. Организация за налоговый период добыла 2420 т минеральной воды. Расфасовано в емкости по 1,5 л и реализовано 1220 т. по цене за бутылку 10 руб. Реализовано в цистернах 150 т. по цене за 5 000 руб. за тонну. Остальная вода использована в лечебных целях. Исчислите сумму налога, подлежащую уплате в бюджет.

Задача 9.

В первом квартале предприятие реализовало 500 изделий по цене 60 руб. за единицу. Во втором квартале было реализовано 900 изделий. В третьем квартале было реализовано 700 изд. Определите доход предприятия от реализации продукции.

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если он четко и верно ответил на поставленные вопросы в задаче;
- оценка «не зачтено» выставляется студенту, если он не может четко сформулировать ответы на вопросы в задаче, или дает неправильные ответы и путается в экономических понятиях.

Тестовые задания

41. Учредительные документы, которые необходимо предоставить индивидуальному предпринимателю в орган регистрации:
- а) заявление, заполненное по установленной форме;
 - б) заявление, написанное в произвольной форме;
 - в) документ об уплате госпошлины;
 - г) устав о предмете и сущности предпринимательской деятельности;
 - д) сведения о наличии движимого и недвижимого имущества.
42. Назовите, что из ниже перечисленного относится к основным способам снижения риска в предпринимательской деятельности:
- а) страхование;
 - б) хеджирование;
 - в) снижение заработной платы сотрудникам компании;
 - г) распределение риска между участниками реализуемого проекта (передача части риска соисполнителям).
43. К основным показателям, используемым для расчета эффективности инвестиционного проекта, относятся:
- а) срок окупаемости;
 - б) рост заработной платы сотрудников компании;
 - в) внутренняя норма доходности;
 - г) снижение налогооблагаемой базы;
 - д) отсутствие рисков в деятельности предпринимателя.
44. Назовите учредительные документы, необходимые при образовании предпринимательской организации в форме юридического лица:
- а) устав предприятия;
 - б) учредительский договор;
 - в) протокол о намерениях;
 - г) хозяйственный план;
 - д) бизнес-план;
 - е) договор с партнерами;
 - ж) сведения об имуществе.
45. При разработке и утверждении устава организации предприниматель должен учитывать требования, установленные законодательством:
- а) да;
 - б) нет;
 - в) в отдельных случаях.

46. Назовите орган, который утверждает устав предпринимательской организации:

- а) учредители (участники), создающие предпринимательскую организацию;
- б) общее собрание участников хозяйственного товарищества, общества, производственного кооператива, банка, страховой компании;
- в) местные органы управления.

47. Изменение Устава компании в процессе ее функционирования возможно:

- а) если этого требуют обстоятельства;
- б) если этого требуют акционеры;
- в) если при этом соблюдены нормы законодательства.

48. Назовите из ниже перечисленных сведений те, которые должны быть в обязательном порядке учтены в Уставе предприятия:

- а) сведения об организационно-правовой форме предприятия;
- б) наименование предприятия;
- в) местонахождение предприятия;
- г) размер уставного капитала;
- д) состав, порядок формирования и компетенция органов управления и контроля;
- е) порядок и условия реорганизации и ликвидации предприятия;
- ж) взаимоотношения с местными органами управления;
- з) ответственность учредителей (участников);
- и) порядок привлечения новых участников.

49. Наличие лицензии у индивидуального предпринимателя для занятия предпринимательской деятельностью это:

- а) необходимо;
- б) совсем необязательно;
- в) может быть в отдельных случаях.

50. Индивидуальным предпринимателем может быть специалист, имеющий среднее специальное или высшее образование, либо получивший квалификационный аттестат:

- а) да;
- б) нет;
- в) иногда.

51. Определите, какие виды предпринимательства в Российской Федерации пользуются государственной поддержкой:

- а) крупное;
- б) среднее;
- в) малое;
- г) в производственной сфере;
- д) в банковской и страховой сфере деятельности;

- е) с привлечением иностранных инвестиций;
- ж) торгово-посредническое;
- з) другие виды предпринимательской деятельности.

52. Основным критерием, по которому предприятия относят к сфере малого предпринимательства, является:

- а) объем оборота;
- б) размеры полученной прибыли (дохода) (размер выручки);
- в) стоимость недвижимого имущества;
- г) размер Уставного капитала;
- д) численность производственного персонала (в штате);
- е) численность всего персонала, в т.ч. работающего по договорам.

53. Разработка бизнес-плана при создании собственного предприятия является:

- а) необходимым условием;
- б) не является необходимым условием;
- в) необходима для определенных организационно-правовых форм предпринимательства.

54. Назовите инструменты, которые могут применяться при финансово-кредитной поддержке малого бизнеса:

- а) льготное налогообложение;
- б) субсидирование процентных ставок по банковским кредитам;
- в) информирование предпринимателей;
- г) регулирование процентных ставок коммерческих банков.

55. Определите, какой из вариантов относится к сдельной форме оплаты труда:

- а) почасовая оплата;
- б) аккордная оплата;
- в) недельная оплата;
- г) месячная оплата.

56. Перечислите организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, для которых в обязательном порядке необходим Устав:

- а) индивидуальный предприниматель;
- б) полное товарищество;
- б) товарищество на вере;
- г) товарищество с ограниченной ответственностью;
- д) общество с дополнительной ответственностью;
- е) открытое акционерное общество;
- ж) закрытое акционерное общество;
- з) производственный кооператив.

57. Назовите документы, которые необходимо подготовить для государственной регистрации предпринимательской организации как юридического лица:

- а) устав;
- б) заявление, подписанное всеми учредителями предприятия;
- в) учредительный договор, подписанный всеми учредителями;
- г) хозяйственный план;
- д) производственная программа развития предприятия;
- е) бизнес-план;
- ж) решение о создании предприятия;
- з) документы, подтверждающие оплату уставного капитала;
- и) специальное разрешение (лицензия) на занятие предпринимательской деятельностью;
- к) свидетельство об уплате государственной пошлины.

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

90 – 100% *12 баллов и/или «отлично»*

70 – 89 % *От 9 до 11 баллов и/или «хорошо»*

50 – 69 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Вопросы для предэкзаменационного тестирования

Тесты

Вопрос 1. Под «коммерцией» понимают:

- е. деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- ф. деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- г. деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;
- н. деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

Вопрос 2. Целью коммерческой стратегии является:

- e. определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;
- f. определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;
- g. разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- h. определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

Вопрос 3. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

- f. с куплей товаров и/или услуг;
- g. с продажей товаров и/или услуг;
- h. с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;
- i. с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;
- j. с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

Вопрос 4. Что является объектом коммерческой деятельности?

- f. товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;
- g. услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;
- h. реклама; представительские услуги;
- i. аудит; консалтинг;
- j. товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

Вопрос 5. Как называется основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность?

- f. реальное воплощение товара;
- g. замысел товара;
- h. дополнение к товару;

- i. доставка товара;
- j. использование товара.

Вопрос 6. К коммерческим организациям не относятся:

- e. хозяйственные товарищества и общества;
- f. производственные кооперативы;
- g. потребительские кооперативы;
- h. государственные унитарные предприятия

Вопрос 7. Коммерческая информация выполняет следующие функции:

- e. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;
- f. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;
- g. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;
- h. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии

Вопрос 8. В коммерческую службу промышленного предприятия входят:

- g. отдел координации закупок и продаж;
- h. отдел транспорта и таможенных операций;
- i. отдел маркетинга и цен;
- j. отдел рекламы;
- k. отдел работы с посредниками;
- l. все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос 9. В обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий не входит:

- d. изучение рынков;
- e. изучение рынков поставщиков и потребителей;
- f. разработка контрактов с определением цен

Вопрос 10. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- e. в организации торгового обслуживания покупателей;

- f. в организации товаров;
- g. в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;
- h. в формировании ассортимента товаров.

Вопрос 11. Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?

- f. то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;
- g. то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;
- h. то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;
- i. то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;
- j. то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.

Вопрос 12. Система побудительных мер и приемов, носящих, как правило, кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара, называется:

- e. розничная продажа;
- f. оптовая продажа;
- g. стимулирование сбыта;
- h. сезонные скидки

Вопрос 13. Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к:

- c. коммерческим организациям;
- d. некоммерческим организациям;

Вопрос 14. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на потребителя, не относят:

- f. скидки с цены;
- g. премии;
- h. распространение купонов;
- i. бесплатные образцы товаров
- j. нет правильного ответа

Вопрос 15. Укажите, какой отдел не относят к коммерческой службе

- e. маркетинга;

- f. сбыта;
- g. услуг;
- h. кадров

Вопрос 16. Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?

- d. цена и качество;
- e. скидки и доступность информации;
- f. принадлежность к одной отрасли

Вопрос 17. Что из перечисленного относят к прямым методам изучения рынка?

- d. контакты с поставщиками;
- e. технические справочники;
- f. опрос экспертов

Вопрос 18. Выберите косвенный двухуровневый канал сбыта:

- d. производитель – потребитель;
- e. производитель – посредник – потребитель;
- f. производитель – оптовый торговец – розница – потребитель

Вопрос 19. Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию?

- e. разработка каталогов и прейскурантов;
- f. доставка товара к месту продажи;
- g. распаковка и расконсервация;
- h. подготовка товара к продаже;

Вопрос 20. Что включает в себя коммерческая работа по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?

- e. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;
- f. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;
- g. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;
- h. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.

Вопрос 21. Торговый ассортимент представляет собой:

- e. совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;
- f. совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;
- g. совокупность товаров, находящихся на рынке;
- h. совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

Вопрос 22. Назовите основные критерии классификации предприятий розничной торговли

- f. ассортимент товаров; величина предприятия;
- g. способ продаж; объем услуг;
- h. расположение; организационно правовая форма;
- i. ассортимент товаров; величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение; организационно правовая форма;
- j. величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение.

Вопрос 23. Что такое «широта» ассортимента?

- e. количество товарных единиц в товарной группе;
- f. бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;
- g. соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;
- h. количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень.

Вопрос 24. Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции?

- f. внутриотраслевые;
- g. межотраслевые;
- h. прямые;
- i. опосредованные;
- j. длительные

Вопрос 25. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

- e. поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;

- f. юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;
- g. юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;
- h. согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

Вопрос 26. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на собственный торговый персонал, не относят:

- e. игры;
- f. премии лучшим торговым работникам;
- g. проведение конференций продавцов;
- h. моральные поощрения

Вопрос 27. Какой вид сервиса не существует?

- e. предпродажный;
- f. послепродажный;
- g. внутрипродажный;
- h. все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос 28. Какие основные функции выполняют оптовые торговые организации в условиях рынка?

- f. материально-техническое обеспечение;
- g. производственные;
- h. финансовые;
- i. информационные;
- j. материально-техническое обеспечение; производственные; финансовые; информационные.

Вопрос 29. Перечислите наиболее распространенные виды оптовой торговли со склада.

- f. личный отбор товара на складе;
- g. по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;
- h. через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);
- i. с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках;
- j. личный отбор товара на складе; по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;

через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту); с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.

Вопрос 30. Какие методы коммуникации наиболее часто применяются в оптовой торговле?

- f. деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (паблик рилейшнз);
- g. деловая реклама, личные продажи, наружная реклама,
- h. личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта,
- i. наружная реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз,
- j. деловая реклама, личные продажи, стимулирование сбыта.

32. К финансовым ресурсам предприятия не относится:

- а) прибыль от основной деятельности;
- б) амортизационные отчисления;
- в) фонд заработной платы;
- г) отчисления в пенсионный фонд;
- д) средства от продажи собственных акций на фондовом рынке.

33. К основным видам издержек предприятия относятся:

- а) переменные;
- б) вынужденные;
- в) предельные;
- г) постоянные;
- д) усредненные.

34. К основным методам ценообразования на предприятии относятся:

- а) метод предельных издержек производства;
- б) метод привязки к колебаниям курсов основных мировых валют;
- в) метод дохода на капитал;
- г) инфляционный метод.

35. Определите, какие группы налоговых платежей существуют в РФ:

- а) местные;
- б) производственные;
- в) непроизводственные;
- г) региональные;
- д) профильные;
- е) федеральные.

36. Основной принцип определения эффективности производства – это:

- а) возможность использования нескольких критериев оптимальности;
- б) взаимосвязь цели и конечного результата деятельности;
- в) ориентация на стадию жизненного цикла товара.

37. Назовите, что из ниже перечисленного относится к видам ответственности предпринимателя:

- а) моральная ответственность;
- б) уголовная ответственность;
- в) коллективная ответственность;
- д) дисциплинарная ответственность;
- е) материальная ответственность;
- ж) гражданско-правовая ответственность;
- з) рыночная ответственность;
- и) административная ответственность.

37 Предпринимательство – это:

- а) особая форма экономической активности дееспособных граждан;
- б) целесообразная деятельность, направленная на извлечение прибыли;
- в) благотворительная деятельность;
- г) увлечение, хобби.

39. Предпринимательская деятельность является незаконной, если осуществляется:

- а) без регистрации в органах юстиции (налоговой);
- б) без получения специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такая лицензия обязательна;
- в) предметом которой являются виды деятельности, установленные только для государственных предприятий;
- г) без получения установленных сертификатов (утратило силу, старая редакция ст. 14.4 КоАП РФ);
- д) без использования счетно-кассового аппарата.

40. Лицо, занимающееся незаконной предпринимательской деятельностью, несет ответственность:

- а) административную;
- б) моральную;
- в) экономическую;
- г) уголовную.

41. Субъектами предпринимательской деятельности в Российской Федерации могут быть:

- а) граждане Российской Федерации;
- б) дееспособные граждане;
- в) несовершеннолетние граждане (при особых условиях);
- г) объединение граждан РФ;
- д) иностранные граждане;
- е) юридические лица, зарегистрированные в установленном порядке;
- ж) лица без гражданства.

42. Учредительные документы, которые необходимо предоставить индивидуальному предпринимателю в орган регистрации:

- а) заявление, заполненное по установленной форме;
- б) заявление, написанное в произвольной форме;
- в) документ об уплате госпошлины;
- г) устав о предмете и сущности предпринимательской деятельности;
- д) сведения о наличии движимого и недвижимого имущества.

43. Назовите, что из ниже перечисленного относится к основным способам снижения риска в предпринимательской деятельности:

- а) страхование;
- б) хеджирование;
- в) снижение заработной платы сотрудникам компании;
- г) распределение риска между участниками реализуемого проекта (передача части риска соисполнителям).

44. К основным показателям, используемым для расчета эффективности инвестиционного проекта, относятся:

- а) срок окупаемости;
- б) рост заработной платы сотрудников компании;
- в) внутренняя норма доходности;
- г) снижение налогооблагаемой базы;
- д) отсутствие рисков в деятельности предпринимателя.

45. Назовите учредительные документы, необходимые при образовании предпринимательской организации в форме юридического лица:

- а) устав предприятия;
- б) учредительский договор;
- в) протокол о намерениях;
- г) хозяйственный план;
- д) бизнес-план;
- е) договор с партнерами;
- ж) сведения об имуществе.

46. При разработке и утверждении устава организации предприниматель должен учитывать требования, установленные законодательством:

- а) да;
- б) нет;
- в) в отдельных случаях.

47. Назовите орган, который утверждает устав предпринимательской организации:

- а) учредители (участники), создающие предпринимательскую организацию;

- б) общее собрание участников хозяйственного товарищества, общества, производственного кооператива, банка, страховой компании;
- в) местные органы управления.

48. Изменение Устава компании в процессе ее функционирования возможно:

- а) если этого требуют обстоятельства;
- б) если этого требуют акционеры;
- в) если при этом соблюдены нормы законодательства.

49. Назовите из ниже перечисленных сведений те, которые должны быть в обязательном порядке учтены в Уставе предприятия:

- а) сведения об организационно-правовой форме предприятия;
- б) наименование предприятия;
- в) местонахождение предприятия;
- г) размер уставного капитала;
- д) состав, порядок формирования и компетенция органов управления и контроля;
- е) порядок и условия реорганизации и ликвидации предприятия;
- ж) взаимоотношения с местными органами управления;
- з) ответственность учредителей (участников);
- и) порядок привлечения новых участников.

50. Наличие лицензии у индивидуального предпринимателя для занятия предпринимательской деятельностью это:

- а) необходимо;
- б) совсем необязательно;
- в) может быть в отдельных случаях.

51. Индивидуальным предпринимателем может быть специалист, имеющий среднее специальное или высшее образование, либо получивший квалификационный аттестат:

- а) да;
- б) нет;
- в) иногда.

52. Определите, какие виды предпринимательства в Российской Федерации пользуются государственной поддержкой:

- а) крупное;
- б) среднее;
- в) малое;
- г) в производственной сфере;
- д) в банковской и страховой сфере деятельности;
- е) с привлечением иностранных инвестиций;
- ж) торгово-посредническое;
- з) другие виды предпринимательской деятельности.

53. Основным критерием, по которому предприятия относят к сфере малого предпринимательства, является:

- а) объем оборота;
- б) размеры полученной прибыли (дохода) (размер выручки);
- в) стоимость недвижимого имущества;
- г) размер Уставного капитала;
- д) численность производственного персонала (в штате);
- е) численность всего персонала, в т.ч. работающего по договорам.

54. Разработка бизнес-плана при создании собственного предприятия является:

- а) необходимым условием;
- б) не является необходимым условием;
- в) необходима для определенных организационно-правовых форм предпринимательства.

55. Назовите инструменты, которые могут применяться при финансово-кредитной поддержке малого бизнеса:

- а) льготное налогообложение;
- б) субсидирование процентных ставок по банковским кредитам;
- в) информирование предпринимателей;
- г) регулирование процентных ставок коммерческих банков.

56. Определите, какой из вариантов относится к сдельной форме оплаты труда:

- а) почасовая оплата;
- б) аккордная оплата;
- в) недельная оплата;
- г) месячная оплата.

57. Перечислите организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, для которых в обязательном порядке необходим Устав:

- а) индивидуальный предприниматель;
- б) полное товарищество;
- б) товарищество на вере;
- г) товарищество с ограниченной ответственностью;
- д) общество с дополнительной ответственностью;
- е) открытое акционерное общество;
- ж) закрытое акционерное общество;
- з) производственный кооператив.

58. Назовите документы, которые необходимо подготовить для государственной регистрации предпринимательской организации как юридического лица:

- а) устав;
- б) заявление, подписанное всеми учредителями предприятия;
- в) учредительный договор, подписанный всеми учредителями;
- г) хозяйственный план;
- д) производственная программа развития предприятия;
- е) бизнес-план;
- ж) решение о создании предприятия;
- з) документы, подтверждающие оплату уставного капитала;
- и) специальное разрешение (лицензия) на занятие предпринимательской деятельностью;
- к) свидетельство об уплате государственной пошлины.

Критерии оценивания тестового задания:

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

Процент правильных ответов Оценка

90 – 100% *12 баллов и/или «отлично»*

70 – 89 % *От 9 до 11 баллов и/или «хорошо»*

50 – 69 % *От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»*

менее 50 % *От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»*

Перечень вопросов к экзамену

1. Виды и формы функционирования хозяйственных организаций.
2. Назовите организационно-правовые формы коммерческих предприятий.
3. Назовите виды хозяйственных объединений предприятий, различающихся по своей организационной структуре.
4. Перечислите основные функции отделов, входящих в коммерческую службу хозяйственной организации.
5. Различия в коммерческой деятельности хозяйственного предприятия с маркетинговой и сбытовой ориентациями.
6. Дайте характеристику основных принципов построения организационной структуры коммерческой службы хозяйственного предприятия.
7. Основные принципы формирования коммерческой деятельности хозяйственного предприятия.
8. Современная информационная система обеспечения коммерческой деятельности хозяйственного предприятия.
9. Экономическая эффективность коммерческой деятельности.
10. Основные стадии коммуникационного процесса как элемента систем управления хозяйственным предприятием.

11. Методы определения потребности хозяйственного предприятия в материальных ресурсах.
12. Коммерческие связи между поставщиками и потребителями.
13. Значение выбора деловых партнеров и времени в осуществлении производственно-коммерческой деятельности предприятия.
14. Раскройте цели и коммерческие функции оптового торгового предприятия.
15. Различия горизонтальных и вертикальных форм кооперации в оптовой торговле.
16. Назовите организационные формы сбыта товаров между производителями и оптовыми торговыми предприятиями.
17. Опишите стратегию и тактику оптового торгового предприятия на рынке закупок и сбыта товаров.
18. Перечислите факторы, оказывающие влияние на планирование объема и структуры продажи товаров оптовым торговым предприятием.
19. Раскройте содержание основных этапов процесса формирования объема и структуры продажи товаров оптовым торговым предприятием.
20. Методы оптовой продажи.
21. Функции работников отдела продаж.
22. Функции розничной торговли в современных условиях.
23. Назовите цели коммерческой работы розничного торгового предприятия.
24. Раскройте задачи и содержание коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
25. Элементы системы управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации.
26. Значение товарного ассортимента для обеспечения стабильности розничной торговли и конкурентоспособности торгового предприятия.
27. Дайте определение понятия «сбалансированность» ассортимента и укажите характер его зависимости от изменений спроса на товары.
28. Рассмотрите содержание элементов формирования товарного ассортимента розничного торгового предприятия.
29. Основные функции управления товарной номенклатурой в розничном торговом предприятии.
30. Элементы, определяющие уровень торгового обслуживания покупателей.
31. Функции и операции продавцов по стимулированию покупки товаров в розничном торговом предприятии.
32. Изложите сущность аукционной торговли товарами.
33. Торгами в аукционной торговле.
34. Сущность проведения ярмарок и выставок.
35. Элементы затрат и оценка результативности коммерческой деятельности торгового предприятия?
36. Особенности формирования и развитие ассортимента.
37. Закупочная деятельность и ее основные этапы.
38. Основные критерия при выборе предприятий-поставщиков.
39. Виды контрактов и договоров существуют в сфере предпринимательства, их особенности и содержание.

40. Дайте определение понятия «сбыт». Назовите основные его функции, задачи и взаимосвязь с маркетингом.
41. Защита прав потребителей в России и за рубежом.
42. Укажите преимущества и недостатки прямой формы оптовой реализации товаров хозяйственным предприятием.
43. Средства стимулирования сбыта товаров.
44. Раскройте содержание основных частей бизнес-плана. Цель его составления.
45. Охарактеризуйте основные цели, задачи и этапы разработки стратегического плана коммерческой деятельности предприятия.
46. Перечислите основные элементы инфраструктуры рынка.
47. Дайте характеристику субъекта и объекта коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.
48. Раскройте основные понятия лизинга, как формы реализации продукции.
49. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления.
50. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты.
51. Риски в коммерческой деятельности - виды, характеристика, способы уменьшения.
52. Сущность и значение эффективности коммерческой деятельности.
53. Система показателей оценки экономической эффективности коммерческой деятельности.
54. Виды прибылей коммерческой деятельности.
55. Планирование деятельности коммерческого предприятия.
56. Информация и ее виды в коммерческой деятельности.
57. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
58. Особенности международных экономических отношений.
59. Роль маркетинговых исследований в коммерции.
60. Мировой товарный рынок и его участники.

Критерий оценки:

оценка «отлично» (*при отличном усвоении (продвинутом)*)
выставляется обучающемуся, если им полностью раскрыты и представлены ответы на все вопросы в билете. Обучающийся владеет материалом и отвечает на дополнительные вопросы по всем вопросам билета;

оценка «хорошо» (*при хорошем усвоении (углубленном)*)
выставляется обучающемуся, если он частично раскрыл сущность вопросов;

оценка «удовлетворительно» (*при неполном усвоении (пороговом)*)
выставляется обучающемуся, если он затрудняется дать ответ на один из вопросов в билете;

оценка «неудовлетворительно» (*при отсутствии усвоения (ниже порогового)*)
выставляется обучающемуся, если он не может представить ответы на все вопросы билета, затрудняется с ответом на дополнительные вопросы по билету.

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура оценки знаний умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, производится преподавателем в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Для повышения эффективности текущего контроля и последующей промежуточной аттестации студентов осуществляется структурирование дисциплины на модули. Каждый модуль учебной дисциплины включает в себя изучение законченного раздела, части дисциплины.

Основными видами текущего контроля знаний, умений и навыков в течение каждого модуля учебной дисциплины являются защиты тестовый контроль, устный опрос, решение ситуационных задач.

Студент должен выполнить все контрольные мероприятия, предусмотренные в модуле учебной дисциплины к указанному сроку, после чего преподаватель проставляет балльные оценки, набранные студентом по результатам текущего контроля модуля учебной дисциплины.

Контрольное мероприятие считается выполненным, если за него студент получил оценку в баллах, не ниже минимальной оценки, установленной программой дисциплины по данному мероприятию.

Промежуточная аттестация обучающихся проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится в устной или письменной форме по утвержденным билетам. Каждый билет содержит по два вопроса, и третьего, вопроса или задачи, или практического задания.

Первый вопрос в экзаменационном билете - вопрос для оценки уровня обученности «знать», в котором очевиден способ решения, усвоенный студентом при изучении дисциплины.

Второй вопрос для оценки уровня обученности «знать» и «уметь», который позволяет оценить не только знания по дисциплине, но и умения ими пользоваться при решении стандартных типовых задач.

Третий вопрос (задача/задание) для оценки уровня обученности «владеть», содержание которого предполагает использование комплекса умений и навыков, для того, чтобы обучающийся мог самостоятельно сконструировать способ решения, комбинируя известные ему способы и привлекая имеющиеся знания.

По итогам сдачи экзамена выставляется оценка.

Критерии оценки знаний обучающихся на экзамене:

- оценка «отлично» выставляется, если обучающийся обладает глубокими и прочными знаниями программного материала; при ответе на все вопросы билета продемонстрировал исчерпывающее, последовательное и логически стройное изложение; правильно сформулировал понятия и закономерности по вопросам; использовал примеры из дополнительной литературы и практики; сделал вывод по излагаемому материалу;

- оценка «хорошо» выставляется, если обучающийся обладает достаточно полным знанием программного материала; его ответ представляет

грамотное изложение учебного материала по существу; отсутствуют существенные неточности в формулировании понятий; правильно применены теоретические положения, подтвержденные примерами; сделан вывод; два первых вопроса билета освещены полностью, а третий доводится до логического завершения после наводящих вопросов преподавателя;

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся имеет общие знания основного материала без усвоения некоторых существенных положений; формулирует основные понятия с некоторой неточностью; затрудняется в приведении примеров, подтверждающих теоретические положения; все вопросы билета начаты и при помощи наводящих вопросов преподавателя доводятся до конца;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если обучающийся не знает значительную часть программного материала; допустил существенные ошибки в процессе изложения; не умеет выделить главное и сделать вывод; приводит ошибочные определения; ни один вопрос билета не рассмотрен до конца, даже при помощи наводящих вопросов преподавателя.

Основным методом оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций является балльно-рейтинговая система, которая регламентируется Положением о балльно-рейтинговой системе оценки обучения в ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ.

Основными видами поэтапного контроля результатов обучения студентов являются: рубежный рейтинг, творческий рейтинг, рейтинг личностных качеств, рейтинг сформированности прикладных практических требований, промежуточная аттестация.

Уровень развития компетенций оценивается с помощью рейтинговых баллов.

| Рейтинги | Характеристика рейтингов | Максимум баллов |
|----------------------------|---|------------------------|
| Рубежный | Отражает работу студента на протяжении всего периода изучения дисциплины. Определяется суммой баллов, которые студент получит по результатам изучения каждого модуля. | 60 |
| Творческий | Результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности, в том числе, участие в различных конференциях и конкурсах на протяжении всего курса изучения дисциплины. | 5 |
| Рейтинг личностных качеств | Оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.) | 10 |
| Промежуточная аттестация | Является результатом аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи зачета или экзамена. Отражает уровень освоения информационно- | 25 |

| | | |
|------------------|--|-----|
| | теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности. | |
| Итоговый рейтинг | Определяется путём суммирования всех рейтингов | 100 |

Общий рейтинг по дисциплине складывается из рубежного, творческого, рейтинга личностных качеств, рейтинга сформированности прикладных практических требований, промежуточной аттестации (экзамена или зачета).

Рубежный рейтинг – результат текущего контроля по каждому модулю дисциплины, проводимого с целью оценки уровня знаний, умений и навыков студента по результатам изучения модуля. Оптимальные формы и методы рубежного контроля: устные собеседования, письменные контрольные опросы, в т.ч. с использованием ПЭВМ и ТСО, результаты выполнения лабораторных и практических заданий. В качестве практических заданий могут выступать крупные части (этапы) курсовой работы или проекта, расчетно-графические задания, микропроекты и т.п.

Промежуточная аттестация – результат аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи *зачета/ экзамена*, проводимого с целью проверки освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности. Оптимальные формы и методы выходного контроля: письменные экзаменационные или контрольные работы, индивидуальные собеседования.

Творческий рейтинг – составная часть общего рейтинга дисциплины, представляет собой результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности.

Рейтинг личностных качеств - оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.

Рейтинг сформированности прикладных практических требований - оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».

В рамках балльно-рейтинговой системы контроля успеваемости студентов, семестровая составляющая балльной оценки по дисциплине формируется при наборе заданной в программе дисциплины суммы баллов, получаемых студентом при текущем контроле в процессе освоения модулей учебной дисциплины в течение семестра.

Итоговая оценка /зачёта/ компетенций студента осуществляется путём автоматического перевода баллов общего рейтинга в стандартные оценки.

Максимальная сумма рейтинговых баллов по учебной дисциплине составляет 100 баллов.

Оценка «зачтено» ставится в том случае, если итоговый рейтинг студента составил 51 балл и более.

Оценка «не зачтено» ставится в том случае, если итоговый рейтинг

студента составил менее 51 балла.

По дисциплине с экзаменом необходимо использовать следующую шкалу пересчета суммарного количества набранных баллов в четырехбалльную систему:

| | | | |
|---------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Неудовлетворительно | Удовлетворительно | Хорошо | Отлично |
| менее 51 балла | 51-67 баллов | 67,1-85 баллов | 85,1-100 баллов |