

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 26.09.2025 14:13:09

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199



РЭУ.РФ

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Отдел среднего профессионального образования

УТВЕРЖДАЮ

Начальник отдела СПО

подпись

/С.А. Марковская

Инициалы и Фамилия

«14» января 2025 г.

КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ОП. 13 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

образовательной программы среднего профессионального образования
подготовки специалистов среднего звена

По специальности: 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

Квалификация: Бухгалтер

Образовательная база подготовки: основное общее образование, среднее общее образование

Форма обучения: очная, заочная

2025 год

Комплект оценочных средств разработан на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям) для квалификации Бухгалтер

Уровень подготовки – базовый, программы учебной дисциплины **«ОП.13 Основы предпринимательской деятельности»**

Разработчик:

Колесникова О.А., преподаватель ОСПО Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

Одобрено на заседании предметно-цикловой комиссии по специальности Экономика и бухгалтерский учет

Протокол № 6 от «14» января 2025 года

Председатель предметно-цикловой комиссии

 / А.А. Зуб
подпись Инициалы и Фамилия

Паспорт комплекта оценочных средств по учебной дисциплине
ОП.13 Основы предпринимательской деятельности

Таблица 1 - Матрица освоения компетенций по темам учебной дисциплины

Контролируемые разделы, темы	Формируемые компетенции	Оценочные средства		
		Количество тестовых заданий	Другие оценочные средства	
			Вид	Количество
Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых предприятиях				
Тема 1.1. Понятие сущность коммерческой работы на современном этапе.	ОК 01.02.03. 04.05.06 09. ПК 1.6 2.2 2.3 2.5	1	вопросы для устного опроса темы рефератов	10
				5
Тема 1.2. Организационно – правовые формы субъектов коммерческой деятельности	ОК 01.02.03. 04.05.06 09. ПК 1.6 2.2 2.3 2.5	1	вопросы для устного опроса.	5
Раздел 2. Оптовая торговля				
Тема 2.1. Услуги оптовой торговли	ОК 01.02.03. 04.05.06 09. ПК 1.6 2.2 2.3 2.5		задание для практической работы	10
Тема 2.2 Складское хозяйство оптовой торговли	ОК 01.02.03. 04.05.06 09. ПК 1.6 2.2 2.3 2.5	1	вопросы для устного опроса	4
Тема 2.3 Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	ОК 01.02.03. 04.05.06 09. ПК 1.6 2.2 2.3 2.5		Темы для самостоятельного изучения	6
Раздел 3 Розничная торговля				
Тема 3.1. Услуги розничной торговли	ОК 01.02.03. 04.05.06 09. ПК 1.6 2.2 2.3 2.5	1	Вопросы для устного опроса	4

Формы и методы контроля по элементам, составляющим учебную дисциплину, представлены в таблице.

Таблица 2 - Формы и методы контроля

Элемент учебной дисциплины	Формы и методы контроля			
	Текущий контроль		Промежуточная аттестация	
	Форма контроля	Проверяемые ОК, ПК	Форма контроля	Проверяемые ОК, У, З
Раздел 1 Основные положения коммерческой деятельности в торговых предприятиях.			Дифференцированный зачет	ОК 01.02.03.04.05.06.09. ПК 1.6.2.2.2.3.2.5 ОК 01.02.03.04.05.06.09. ПК 1.6.2.2.2.3.2.5 У1-У50 З1-З43
Тема 1.1. Понятие сущность коммерческой работы на современном этапе.	Устный опрос Написание рефератов	ОК 01.02.03.04.05.06.09. ПК 1.6.2.2.2.3.2.5.		
Тема 1.2. Организационно – правовые формы субъектов коммерческой деятельности	Устный опрос	ОК 01.02.03.04.05.06.09. ПК 1.6.2.2.2.3.2.5.		
Раздел 2. Оптовая торговля				
Тема 2.1. Услуги оптовой торговли	задание для практической работы	ОК 01.02.03.04.05.06.09. ПК 1.6.2.2.2.3.2.5.		
Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли	вопросы для устного опроса	ОК 01.02.03.04.05.06.09. ПК 1.6.2.2.2.3.2.5.		
Тема 2.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях	темы для самостоятельного изучения	ОК 01.02.03.04.05.06.09. ПК 1.6.2.2.2.3.2.5.		
Раздел 3. Розничная торговля				
Тема 3.1. Услуги розничной торговли	вопросы для устного опроса	ОК 01.02.03.04.05.06.09. ПК 1.6.2.2.2.3.2.5.		

Оценка освоения дисциплины

ОП. 13 Основы предпринимательской деятельности

1. Вопросы для собеседования

Тема 1.1. Понятие сущность коммерческой работы на современном этапе

1. Какие виды процессов и операций осуществляются в торговле.
2. назовите организационно правовые формы коммерческих организаций
3. Под воздействием каких факторов возникает коммерческий риск

Тема 1.2 Организационно – правовые формы субъектов коммерческой деятельности

1. В чем заключается предпринимательская деятельность?
2. Предпринимательская деятельность осуществляется только в торговле?
3. Какая работа должна предшествовать продаже товаров, что бы она была успешной?
4. Чем руководствуется торговое предприятие при формировании своего ассортимента?

Тема 2.2. Складское хозяйство оптовой торговли

1. Назовите основные формы коммерческих структур
2. Чем характеризуются некоммерческие организации?
3. Каких видов бывают товарищества?
4. Чем характеризуется полное товарищество?
5. Чем отличается коммандитное товарищество от полного?
6. В чем принципиальное отличие общества от товарищества?

Тема 3.1. Услуги розничной торговли

1. Что относится к внешним источникам информации?
2. Что относится к внутренним источникам информации?
3. Для чего нужна коммерческая информация? Кому она нужна?
4. Какие сведения включает в себя информация о покупателях?
5. Дайте понятие жизненного цикла товара
6. Что такое конъюнктура рынка? Чем она определяется?
7. За счет чего обеспечивается конкурентоспособность торгового предприятия?

Форма текущего контроля	Критерии оценки			
	отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
Вопросы для собеседования	Обучающийся свободно отвечает на вопросы, показывает глубокое знание темы	Ответ не достаточно полный, допускаются отдельные ошибки	Может ответить лишь на некоторые вопросы темы	Обучающийся не усвоил тему

2. Темы докладов (эссе, рефератов, сообщений)

1. Сущность и содержание предпринимательской деятельности в торговле.
2. Коммерческая работа по розничной продаже товаров.
3. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.
4. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
5. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.
6. Организация хозяйственных связей в торговле.
7. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
8. Торговое обслуживание и услуги розничной торговли.

9. Договоры в коммерческой деятельности.

Форма текущего контроля	Критерии оценки			
	отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
Доклад по темам	Обучающийся самостоятельно изучил литературные источники по теме, систематизировал материал и кратко его изложил. Обучающийся глубоко раскрыл тему.	Допускаются отдельные ошибки, доклад не достаточно полно раскрывает тему	Раскрыты лишь некоторые вопросы темы	Обучающийся не раскрыл тему, не ориентируется в материале исследования

3. Комплект тестов

Тема 1.1. Понятие сущность коммерческой работы на современном этапе

Вариант № 1

Необходимо из теста выбрать правильный ответ, характеризующий сведения, относящиеся к коммерческой тайне.

Сведения о деятельности предприятия, составляющие коммерческую тайну:

- 1) учредительные документы и устав предприятия;
- 2) регистрационные удостоверения, лицензии, дающие право заниматься предпринимательской деятельностью;
- 3) документы о платежеспособности предприятия;
- 4) методы и способы управления маркетингом предприятия;
- 5) методы управления финансами предприятия;
- 6) новые технологии, составляющие ноу-хау;
- 7) информация о численности, составе работающих, их заработной плате и условиях труда;
- 8) данные о наличии свободных рабочих мест;
- 9) справки об уплате налогов и обязательных платежей;
- 10) данные о загрязнении окружающей среды, нарушении правил техники безопасности на предприятии
- 11) договоры с поставщиками и покупателями;
- 12) прогноз доходов и расходов, прибыли;
- 13) сведения о дебиторах и кредиторах;
- 14) финансовые перспективы предприятия;
- 15) информация о сбыте, сведения о конкуренции на рынке;
- 16) рационализаторское предложение, изобретение, находящееся на стадии разработки;
- 17) поставщики товаров (сырья), закупочные цены, места закупки.

Вариант № 2

Необходимо из теста выбрать правильный ответ, характеризующий сведения, относящиеся к конкурентоспособности предприятия

Вопрос 1. Конкурентоспособность предприятия определяется:

- а) способностью выпускать конкурентоспособную продукцию
- б) способностью предприятия быстро заключать договоры с научными центрами
- в) наличием документации на новейшие образцы продукции

- г) наличием технической документации на производство высококачественной продукции
- д) наличием соответствующей производственной базы

Вопрос 2. С развитием рыночных отношений коммерческая деятельность в стране:

- а) расширяется только в части производства и продажи продукции народного потребления
- б) в определенной степени расширяется вследствие развития банковского дела
- в) расширяется во всех направлениях
- г) существенно расширяется только в торговле
- д) несколько снижается

Вопрос 3. Потребительская маркировка товара применяется в следующих случаях:

- а) да, предназначена
- б) нет, не предназначена
- в) предназначена только для сыпучих видов продукции
- г) иногда может быть использована
- д) предназначена только для крупногабаритных видов продукции

Вопрос 4. Методы экспертизы - это:

- а) критерии выбора для работы отдельных экспертов
- б) способы организации работы экспертов
- в) способы формирования экспертной комиссии
- г) конкретные приемы, используемые в процессе исследования товаров
- д) специфические подходы к исследованию конкретного вопроса

Вопрос 5. На рынке конкурентоспособность товара рассматривается с точки зрения:

- а) производства товара
- б) покупателей товара
- в) соответствующих государственных органов
- г) кредитных организаций
- д) сбытовой организации

Вопрос 6. Фирменное имя – это:

- а) буквы
- б) символы
- в) организационно-правовая форма предприятия
- г) кодированное название фирмы
- д) адрес фирмы

Вопрос 7. Условия хранения продукции на складе могут оказывать влияние на ее качество:

- а) если продукция хранится на складах торговых предприятий
- б) если продукция хранится на складах промышленных предприятий
- в) если складские помещения очень стесненные
- г) в любых случаях
- д) если на складе отсутствует механизация труда

Вопрос 8. Одной из задач, которая решается в процессе формирования ассортимента товаров, является:

- а) определение источников товарных ресурсов
- б) решение вопросов кредитования торговой организации
- в) уточнение численности работников торговой организации

- г) проведение анализа финансового положения торговой организации
- д) уточнение возможности складских помещений торговой организации

Вопрос 9. Соответствие продукции требованиям технического регламента подтверждается:

- а) знаком соответствия национальным стандартам
- б) знаком обращения на рынке
- в) знаком СЕ
- г) знаком соответствия

Вопрос 10. По своей сути информация представляет собой совокупность:

- а) свойств товара
- б) знаний, данных о каком-то предмете, явлении, человеке, ситуации
- в) знаний о производстве товаров
- г) сведений, поступающих по линии рекламы
- д) знаний о товаре

Вопрос 11. Цены на конкретную продукцию в условиях рынка складывается на основе:

- а) спроса на сельскохозяйственную продукцию
- б) спроса и предложения
- в) уровня инфляции в стране
- г) уровня средней заработной платы в стране
- д) спроса на импортные товары

Вариант № 3

Тема 3.1 Услуги розничной торговли

Необходимо из теста выбрать правильный ответ

1 В системе отношений поставщика и покупателя биржи делятся на:

- а) биржи добровольного объединения коммерческих посредников;
- б) не регулируемые;
- в) регулируемые;
- г) товарные, валютные, фондовые, фьючерсные.

2 На биржах совершаются сделки на:

- а) реальный товар и фьючерские товары;
- б) товары с истекшим сроком годности;
- в) рекламу товаров;
- г) здания, строения, сооружения.

3 Бизнес – это:

- а) получение денег из денег;
- б) заключение договоров;
- в) открытие счета в банке;
- г) регистрация товарного знака.

4 От степени конкуренции рынки делятся на:

- а) рынок чистой конкуренции, монопольный, олигопольный;
- б) регулируемые государством;
- в) нерегулируемые;
- г) рынки смешанной экономики.

5 Являясь объектом коммерческой деятельности, товар характеризуется как:

- а) продукт труда, произведенный для продажи с целью обмена на деньги или другие товары;
- б) меновая стоимость;
- в) потребительная стоимость;
- г) товар, направленный для удовлетворения потребностей населения.

6 Ассортимент товаров – это:

- а) совокупность их видов, разновидностей, сортов объединенных по определенному признаку;
- б) широта, полнота, коэффициент полноты и широты;
- в) группы, подгруппы, виды, подвиды товаров;
- г) различные по назначению товары, собранные в одном торговом предприятии для реализации.

7 По условиям формирования ассортимент товаров можно подразделить на:

- а) производственный и торговый;
- б) развернутый и смешанный;
- в) марочный и учебный;
- г) видовой, сплошной, простой, сложный.

8 Основные способы определения качества товаров отражаемые в договорах на его поставку:

- а) по сертификату качества;
- б) по стандартам, ГОСТам, техническим условиям и другие;
- в) по актам, подтверждающим идентификацию товаров;
- г) по актам, подтверждающим фальсификацию товаров.

9 Товарные знаки и знаки обслуживания – это:

- а) обозначения, по которым различают продукцию разных изготовителей;
- б) маркировка;
- в) штриховое кодирование товаров;
- г) рекламное средство.

10 Субъектами коммерческой деятельности являются:

- а) производственные кооперативы;
- б) хозяйственные товарищества;
- в) предприятия, как юридическое лицо;
- г) продавец – консультант.

11 Основные элементы рынка:

- а) продажа товаров;
- б) производство и продажа товаров;
- в) спрос, предложение, цена;
- г) доставка товаров в предприятия торговли.

12 Спросом называется:

- а) количество товара или объем услуги, которые будут куплены по определенной цене за определенный период;
- б) реальный объем товаров, которые потребители готовы приобрести при данном уровне цен;
- в) возможность спросить продавца о качестве товара;
- г) произведенный и реализованный товар.

13 Взаимодействие субъектов коммерческой деятельности осуществляется по следующим основным принципам:

- а) производитель – население;
- б) производитель – розничное предприятие – население;
- в) производитель – оптовое предприятие – розничное предприятие – покупатель;
- г) посредник – магазин – покупатель.

14 Посредников коммерческой деятельности можно разделить на:

- а) брокеров, агентов, дилеров, джобберов, торговых агентов, дистрибьюторов и других;
- б) производителей и покупателей товаров;
- в) маклеров и рекламодателей;
- г) продавцов и покупателей.

Вариант № 4

Необходимо из теста выбрать правильный ответ

15 Франшиза – это:

- а) лицензия, дающая право предприятиям на продажу товаров или услуг;
- б) степень сотрудничества между покупателем и продавцом;
- в) степень сотрудничества между производителем и продавцом;
- г) степень сотрудничества между производителем и потребителем.

16 Основными критериями выбора банка являются:

- а) заключение договора;
- б) состав клиентов банка;
- в) размер уставного фонда;
- г) размер уставного фонда, состав клиентов банка, источники получения прибыли и другие.

17 В качестве основного классификационного признака является объект сделки на бирже, исходя из этого биржи делятся на:

- а) товарные;
- б) ценных бумаг;
- в) товарные, валютные, фондовые, фьючерсные;
- г) склады с товарами.

18 Товарная биржа, как посредник в коммерческой деятельности имеет следующие характеристики:

- а) организует торги, ведет торговлю, заключает сделки, осуществляет котировку;
- б) участвует в решении споров и регулирует отношения между клиентами;
- в) выступает посредником в арбитражном суде;
- г) ведет деловые переговоры, заключает договора, регулирует товарные запасы.

19 Длина канала товародвижения:

- а) оптовая база – розничное предприятие;
- б) оптовая база – посредник – розничное предприятие;
- в) производитель – посредник – оптовая база – розничное предприятие;
- г) розничное предприятие – покупатель.

20 Имидж предприятия определяется:

- а) степенью его известности и клиентурой;
- б) товарами и услугами;
- в) тестированием покупателей;

г) данными внутренней и внешней отчетности.

21 Широта ассортимента – это:

- а) число групп реализуемых товаров;
- б) число разновидностей в группе товаров;
- в) однородная группа товаров;
- г) товары простого ассортимента.

22 Форма продажи товаров зависит от:

- а) дешевого товара;
- б) второсортного товара;
- в) места встречи продавца и покупателя, характера контакта, типа клиента, специфики товара;
- г) качественного товара широкого ассортимента.

23 Факторы, влияющие на отношение к покупке:

- а) легкая парковка, внешняя реклама, большое число касс, удобные часы работы, помощь в упаковке и другие;
- б) качественные товары;
- в) товары по сниженным ценам;
- г) доступность товаров.

24 Текущее планирование коммерческой деятельности обеспечивает выполнение:

- а) стратегического плана и позволяет решать краткосрочные задачи;
- б) закупки и реализации товаров в установленные сроки;
- в) плана за год;
- г) календарных планов и графиков.

25 Финансирование коммерческой деятельности за счет привлеченных средств предполагает заем через:

- а) банковские кредиты, кредиты поставщиков, клиентов, государственные кредиты;
- б) кредиты страховых организаций;
- в) друзей, от продажи собственного имущества друга;
- г) кредиты частных лиц и предприятий.

26 Коммерция – это:

- а) вид торгового предпринимательства или бизнеса, который является основой рыночной экономики;
- б) продажа товаров для личного обогащения;
- в) заключение договоров на поставку товаров;
- г) торги на биржах.

27 Предпринимательство – это:

- а) организация экономической, производственной и иной деятельности, приносящей предпринимателю доход;
- б) производство и реализация произведенного товара;
- в) оперативно-организационная деятельность торговых организаций;
- г) поставка товаров с целью получения прибыли.

28 Факторы, характеризующие полную хозяйственную самостоятельность предприятий:

- а) переход от планово-распределительной системы к рыночной;
- б) создание правовой базы;

в) свобода выбора партнеров, экономическое равноправие партнеров, свобода ценообразования, самофинансирование, конкуренция;

г) позитивное развитие коммерческих отношений в сфере товарного обращения.

29 Основные коммерческие процессы в торговле можно подразделить на следующие виды:

а) закупка товаров;

б) продажа товаров;

в) производство товаров;

г) изучение и прогнозирование покупательского спроса, поставщиков и покупателей, организация и проведение оптовых закупок, реклама, формирование торгового ассортимента и другие.

30 Оферта – это:

а) предложение заключить договор;

б) отказ в заключение договора;

в) согласие заключить договор;

г) открытие кредитной линии в банке.

Форма текущего контроля	Критерии оценки			
	отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
Тестирование	Глубокое знание темы, 91-100% правильно выполненных заданий	Хорошее понимание темы, 90-71% правильно выполненных заданий	Плохое понимание темы, 70-51% правильно выполненных заданий	Обучающийся не усвоил тему, менее 50% правильно выполненных заданий

Комплект оценочных средств по формам промежуточного контроля

Методические указания по проведению дифференцированного зачета.

Место проведения: учебная аудитория.

Условия проведения: каждый студент должен работать индивидуально.

Использование вспомогательной литературы и подсказок не допускается.

Порядок проведения: рекомендуется дифференцированный зачет проводить письменно, в виде теста и задачи.

Перечень рекомендуемых вопросов для подготовки к дифференцированному зачету

1. Сущность, роль, задачи предпринимательской работы. Направления развития предпринимательской работы на современном этапе.
2. Понятие коммерческого риска; классификация риска, методы снижения. Страхование коммерческой деятельности.
3. Роль информации в коммерческой деятельности. Источники и виды коммерческой информации.
4. Коммерческая тайна и способы ее защиты.
5. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
6. Продажа товаров и оказание услуг потребителям в соответствии с Законом РФ "О защите прав потребителей": права потребителей, права и обязанности изготовителей, информация о товаре.
7. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Виды договоров в торговле.
8. Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях розничной торговли: принципы и процесс формирования
9. Содержание и организация закупочной работы. Поиск коммерческих партнеров по закупке товаров: источники поступления товаров; поставщики.
10. Классификация, структура и специализация розничных торговых предприятий.
- 11 Развитие бизнеса по технологии франчайзинга.
12. Лизинговые и факторинговые операции предприятий.
13. Закупка товаров на ярмарках и оптовых рынках.
14. Организация государственного контроля торговли.
15. Организация биржевой торговли.
16. Организация торговли на аукционах.
17. Понятие внешнеэкономической деятельности. Виды внешнеэкономических торговых операций.
18. Понятие об ассортименте товаров. Основные группировочные признаки.
19. Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости ассортимента.
20. Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли.
21. Государственное регулирование внешней торговли.
22. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
23. Прямые договорные связи. Заявки и заказы на товары.
24. Понятие таможни, ее функции.

25. Коммерческая работа по розничной продаже товаров. Операции коммерческой работы.
26. Централизация транспортно-экспедиционных операций. Приемка товаров от транспортных организаций
27. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: основные понятия
- 28 (идентификация, прослеживаемость, учет), назначение, сущность, правовая база.
- 29 Информационные ресурсы: товарно-сопроводительные документы,
30. Товарная маркировка и ее значение для предприятий-изготовителей, продавцов, потребителей; реклама и др.
31. Товарные знаки и знаки обслуживания: понятие, назначение, виды
- 32, Правовая охрана, регистрация и основания для отказа в регистрации, экспертиза, использование, передача, прекращение правовой охраны.
33. Защита информации и прав субъектов коммерческой деятельности в области информационных процессов
- 34 Объекты и режим защиты, права и обязанности субъектов.
- 35 Франчайзинг: понятие, объекты, субъекты (франчайзер, франчайзи), франшиза, их классификация
36. Характерные признаки, организация, преимущества и недостатки, направления развития.
37. Формы сотрудничества в финансовой сфере: факторинг, коммерческий трансферт, их понятие, назначение, характеристика.
38. Особенности деятельности агентов: коммерческих, торговых, по снабжению, закупкам, коммивояжеров, а также индивидуальных предпринимателей
39. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержки и пополнения.
- 40 Предпринимательские риски: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия. Вероятный характер рисков.
- 41 Системы управления рисками: понятие, назначение, источники формирования.
- 42 Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономический эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.
- 43 Материальные потоки: понятие, виды (сырьевые, средства производства, товарные и др.).
- 44 Товарные потоки как разновидности материальных потоков, характеристика. значение
- 45 Нормирование запасов, определение их оптимального размера.
- 46 Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также размера ущерба при их возникновении
- 47 Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.
- 48 Эффективность коммерческой деятельности: основные понятия (экономический эффект и эффективность), показатели оценки эффективности.
- 49 Понятие об ассортименте товаров. Основные группировочные признаки.
50. Роль информации в коммерческой деятельности. Источники и виды коммерческой информации.

Форма примерного билета для проведения экзамена/зачета/ дифференцированного зачета

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Отдел среднего профессионального образования

Рассмотрено предметно-цикловой комиссией специальности Экономика и бухгалтерский учет	Билет дифференцированному зачету № 1	УТВЕРЖДАЮ:
Протокол № ____ от «__» ____ .202_ г.	Дисциплина ОП.13 Основы предпринимательской деятельности	Начальник отдела СПО _____ (подпись) С.А. Марковская
Председатель ПЦК _____/Зуб А.А./ (подпись) (расшифровка подписи)	Специальность 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	

ВАРИАНТ 1.

1 Управлять товарными запасами – значит:

- а) в зависимости от спроса на товары регулировать остаток товаров на складе;
- б) планировать определенный объем и структуру запасов в соответствии с поставленными перед торговой организацией целями;
- в) поддержание нужных товарных запасов для эффективного развития коммерческой деятельности;
- г) быть конкурентоспособным предприятием.

2 Результаты инвентаризации позволяют выявить:

- а) спрос на товары;
- б) оптимальность вложения капитала;
- в) недостачу или излишки товаров, исключить неходовые товары, обеспечить закупку товаров пользующихся повышенным спросом;
- г) недостачу товаров.

3 Требования, предъявляемые к маркировке товаров:

- а) три «Д»
- б) общие и специфические;
- в) доступность;
- г) достоверность.

4 Этический кодекс коммерсанта-предпринимателя включает нормы профессионального поведения такие как:

- а) требования к внешнему виду;
- б) умения ведения деловых бесед;
- в) стремления к получению доходов от коммерческой деятельности;
- г) убеждение в полезности своего труда, стремление к образованию, нововведениям, вере в торговый бизнес.

5 К факторам, влияющим на отношение к покупке товаров, относятся:

- а) ширина и глубина ассортимента;
- б) самообслуживание, обслуживание продавцом;
- в) удобные часы работы магазина, запоминающаяся архитектура;
- г) факторы, к которым чувствителен покупатель.

6 По договору розничной купли-продажи продавец обязуется передать покупателю товар:

- а) в личное пользование, не связанное с предпринимательской деятельностью;
- б) для использования в предпринимательской деятельности;
- в) для распространения среди населения;
- г) для посредников оптовых предприятий

7 Эффективность рынка коммерческой деятельности определяется следующими основными признаками:

- а) спрос равен предложению;
- б) цены превышают стоимость товара;
- в) доступностью информации о рыночной ситуации;
- г) числом фирм на рынке, характером реализуемой продукции, наличием или отсутствием ограничений для выхода и входа на рынок.

8 С учетом сложности ассортимента различают товары:

- а) простого и сложного ассортимента;
- б) повседневного ассортимента;
- в) периодического ассортимента;
- г) сезонного ассортимента.

9 Способы определения качества товаров, отражаемые в договорах на его поставку это:

- а) органолептический и измерительный;
- б) лабораторный и физико-химический;
- в) товароведный и экспертный;
- г) стандарт, ГОСТ, технические условия, образцы, предварительный осмотр.

10 Дилеры – это:

- а) физические или юридические лица, принимающие непосредственное участие в сделках, но не от своего имени и ни своим капиталом;
- б) физические или юридические лица, которые занимаются куплей-продажей товаров, действуют от своего имени и за свой счет, т.е. приобретают товар, а затем его продают;
- в) биржевые посредники;
- г) посредники, которые находят товар и партнеров.

11 Осуществление овердрафта – это:

- а) списание средств со счета клиента банка сверх остатка денежных средств на его текущем счете;
- б) финансовое участие в развитии коммерческих предприятий;
- в) экспертиза по коммерческим сделкам;
- г) участие в обеспечении безопасности коммерческих сделок

12 Биржи в системе отношений поставщика и покупателя делятся на:

- а) биржи добровольного объединения коммерческих посредников;
- б) не регулируемые;
- в) регулируемые;
- г) товарные, валютные, фондовые, фьючерсные.

13 Операция хеджирования – это:

- а) приобретение товаров в будущем;
- б) продажа фьючерсного контракта;
- в) страхование от возможных потерь в случае изменения рыночных цен при заключении сделок на товар;
- г) получение прибыли за счет разницы в котировках на биржах в разных странах.

14 По территориальному признаку рынок коммерческой деятельности делится на:

- а) внутренний, венчурный;
- б) равновесный, монопольный;
- в) мировой, национальный, региональный;
- г) сбалансированный, насыщенный, конкурентоспособный.

15 Коммерческая работа по розничной продаже товаров складывается из следующих этапов:

- а) изучения и прогнозирования покупательского спроса, формирования ассортимента, рекламы, оказания услуг;
- б) поставки товаров, размещения, хранения;
- в) умения хорошо обслуживать покупателей, противостоять конкурентам;
- г) обеспечения нормальной прибыли, выбора наиболее эффективных методов продаж.

16 Товародвижение – это:

- а) поступление товаров от производителя в сферу потребления;
- б) использование более удобных видов транспорта для доставки товаров;
- в) производство – магазин – потребитель;
- г) движение товаров без посредников.

17 Претензионная работа в коммерческой деятельности предполагает:

- а) предложение заключить договор;
- б) защищать свои коммерческие интересы;
- в) стремление к устранению возникших противоречий с поставщиком;
- г) письменное требование о добровольном устранении нарушений условий договора.

18 Классификация поставщиков:

- а) поставщики – изготовители и поставщики – оптовых предприятий;
- б) поставщики сельскохозяйственного сырья, готовой продукции;
- в) предприятия мясо-молочной промышленности;
- г) предприятия рыбного хозяйства.

19 Планирование ассортимента товаров в магазине осуществляется:

- а) по результатам маркетинговых исследований;
- б) по расчетам структуры ассортимента, полноты, широты, коэффициента весомости;
- в) по оборачиваемости и валовой прибыли;
- г) на основе интуиции и подражания конкурентам.

20 Розничная торговля выполняет:

- а) любую деятельность по продаже товаров и услуг конечным потребителям для их личного некоммерческого пользования;
- б) операции по хранению товаров;
- в) роль посредника со средствами массовой информации о товарах и услугах;
- г) роль управления товарными запасами.

21 Классификация жизненного цикла товаров – это:

- а) скорость прохождения товаров от производителя к потребителю;
- б) сроки реализации;
- в) сроки поставки товаров;
- г) внедрение товаров на рынок, рост, зрелость, устаревание.

22 Торговой рекламе должны быть присущи такие черты, как:

- а) конкретность, компетентность, целенаправленность, правдивость;
- б) внушение, убеждение;
- в) ответственность;
- г) навязывание товаров.

23 Этапы продажи товаров и услуг складываются из:

- а) приема клиента, установления контакта, представления товара, осуществления продажи;
- б) представления товара и продажи;
- в) выявления потребности клиента в товаре и услуге;
- г) осуществления продажи товара.

24 Формы розничной продажи товаров:

- а) базарная;
- б) посылочная;
- в) лоточная;
- г) через прилавок, по образцу, самообслуживание и другие.

25 Оферта – это:

- а) предложение заключить договор;
- б) отказ в заключение договора;
- в) согласие заключить договор;
- г) открытие кредитной линии в банке.

26 Объектами коммерческой деятельности являются:

- а) потребительная стоимость товара;
- б) меновая стоимость товара;
- в) товар и услуги;
- г) предприятия – изготовители.

27 Коммерция – это:

- а) умение перепродать дороже;
- б) вид торгового предпринимательства;
- в) участие в деловых переговорах;
- г) прибыль, доход.

28 Роль товарного знака заключается в:

- а) защите прав продавца;
- б) соответствии маркировки товаров;
- в) повышение имиджа предприятия – изготовителя;
- г) возможности отличить товары одного производителя от товаров другого производителя.

29 Посредники коммерческой деятельности:

- а) товары и услуги;
- б) объекты;
- в) брокеры, дилеры, торговые агенты и др.
- г) банки, биржи.

30 Задачи банков в коммерческой деятельности:

- а) открытие кредитных линий;
- б) обеспечить безопасность клиентов;
- в) выступать в роли посредника между продавцом и покупателем;
- г) своевременное выполнение финансовых операций.

Ведущий преподаватель

(подпись)_____
(расшифровка подписи)

Форма итогового контроля	Критерии оценки			
	отлично	хорошо	удовлетвори- тельно	неудовлетво- рительно
Дифференцир ованный зачет	Глубокое знание темы, 91-100% правильно выполненных заданий	Хорошее понимание темы, 90-71% правильно выполненных заданий	Плохое понимание темы, 70-51% правильно выполненных заданий	Обучающийся не усвоил тему, менее 50% правильно выполненных заданий