

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	3
3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	4
4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ	5
5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ	7
6. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	10
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	10
ПРИЛОЖЕНИЯ:	
<i>1. Комплект тестовых заданий входного контроля</i>	13
<i>2. Комплект тестовых заданий по теме 7 «Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения»</i>	20
<i>3. Перечень ситуационных заданий</i>	24
<i>4. Вопросы собеседования (устного опроса)</i>	26
<i>5. Перечень тем дискуссий</i>	34
<i>6. Перечень тем для проведения круглого стола</i>	35
<i>7. Комплект заданий для выполнения контрольной работы</i>	36
<i>8. Темы рефератов</i>	43
<i>9. Перечень вопросов, практических заданий к экзамену</i>	44
<i>10. Образец экзаменационного билета</i>	52

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине Б1.В.05 «Коммерческая деятельность» являются неотъемлемой частью нормативно-методического обеспечения системы оценки знаний и уровня сформированности компетенций студентов направления подготовки 38.03.06. Торговое дело направленности (профиля) «Коммерция» и обеспечивают качество образовательного процесса.

Фонд оценочных средств входят в состав ОПОП ВО, представляют собой совокупность контролирующих материалов, предназначенных для измерения уровня достижения студентов установленных результатов обучения, указанных в рабочей программе учебной дисциплины «Коммерческая деятельность».

Фонд оценочных средств по дисциплине используются при входном контроле уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, при проведении текущего контроля успеваемости (контроля самостоятельной работы) и промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине с учетом требований:

«Положения о текущем контроле, рубежном контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,

«Положения о разработке основных профессиональных образовательных программ подготовки бакалавров, специалистов и магистров в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о порядке организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Входной контроль уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины проводится с целью определения реального уровня базовой подготовки обучающихся первого курса по общеобразовательным дисциплинам, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин «Введение в профессию (торговое дело)», «Менеджмент», «Экономическая теория».

Виды оценочных средств по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность» соответствуют образовательным технологиям, представленным в рабочей программе учебной дисциплины, в Календарно-тематическом плане учебной дисциплины.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Целью разработки оценочных средств по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность» является установление соответствия знаний и уровня сформированности компетенций студента на данном этапе обучения требованиям рабочей программы учебной дисциплины..

Задачи, решаемые при помощи оценочных средств по учебной дисциплине:

- управление процессом приобретения студентами необходимых знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенций, определенных в ФГОС ВО по соответствующему направлению подготовки;
- оценка достижений студентов в процессе изучения учебной дисциплины;
- обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение инновационных методов обучения в образовательный процесс;
- изучение сущности, основных принципов, функций, эволюции развития концепций маркетинга, сегментирования и позиционирования фирмы в цепочке создания ценности;
- обеспечение необходимыми для дальнейшей практической деятельности знаниями в части создания комплекса мер целостной системы управления процессами распределения и обмена на основе социально-экономического взаимодействия разнообразных субъектов рынка с целью достижения желаемого объема продаж на целевых рынках.

3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Изучение учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» направлено на формирование следующих компетенций:

ОК-2 - Способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах

ОПК-3 - Умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

ПК-2 - Способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты

ПК-6 - Способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

ПК-8 - Готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания

Основными этапами формирования данных компетенций при изучении дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов (тем) учебной дисциплины. Изучение каждого раздела (темы) предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями.

Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций обучающимися.

Этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (таблица 1):

Таблица 1

Разделы (темы) дисциплины (модулей)	Формируемые компетенции (коды компетенций)				
	ОК-2	ОПК-3	ПК-2	ПК-6	ПК-8
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности		+	+		
Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности		+			
Тема 3. Коммерческие службы			+	+	+

торговых организаций					
Тема 4. Коммерческая информация и коммерческая тайна		+	+	+	
Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки	+	+	+	+	
Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности		+	+	+	
Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения.		+	+	+	
Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности		+	+	+	
Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	+	+	+	+	
Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров			+	+	+
Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.			+	+	+
Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле			+		+
Тема 13. Организация и технология складских операций		+	+	+	
Тема 14. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности		+	+	+	

4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные средства по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность» включают контрольные материалы для проведения входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, текущего контроля и промежуточной аттестации с указанием этапов формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, таблица 2:

Таблица 2

Контролируемые разделы, темы дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные средства		
		тестовые задания, кол-во	другие оценочные средства	
			вид	кол-во (комплект, перечень)
Входной контроль				
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности	ОПК-3 ПК-2	45	-	1
Текущий контроль				
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности	ОПК-3 ПК-2	-	Перечень вопросов для устного опроса, вопросы к дискуссии	2

Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	ОПК-3	-	Перечень вопросов для устного опроса	1
Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций	ПК-2 ПК-6 ПК-8	-	Перечень вопросов для устного опроса, вопросы к дискуссии	2
Тема 4. Коммерческая информация и коммерческая тайна	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	-	Перечень вопросов для устного опроса	1
Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки	ОК-2 ОПК-3 ПК-2 ПК-8	-	Перечень вопросов для устного опроса, вопросы к дискуссии	2
Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	-	Перечень вопросов для устного опроса, вопросы к дискуссии	2
Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения.	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	20	Перечень вопросов для устного опроса	2
Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	-	Перечень вопросов для устного опроса, темы рефератов	2
Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	ОК-2 ОПК-3 ПК-2 ПК-6	-	Перечень вопросов для устного опроса, темы рефератов, темы круглого стола	3
Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	ПК-2 ПК-6 ПК-8	-	Перечень вопросов для устного опроса, решение комплексной ситуационной задачи, темы круглого стола	3
Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.	ПК-2 ПК-6 ПК-8	-	Перечень вопросов для устного опроса, решение комплексной ситуационной задачи темы рефератов	3
Тема 12. Формирование	ПК-2	-	Перечень	2

ассортимента и управление товарными запасами в торговле	ПК-8		вопросов для устного опроса, решение комплексной ситуационной задачи	
Тема 13. Организация и технология складских операций	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	-	Перечень вопросов для устного опроса	1
Тема 14. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности	ОПК-3 ПК-2 ПК-6	-	Перечень вопросов для устного опроса	1
Промежуточная аттестация	ОК-2, ОПК-3, ПК-2, ПК-6, ПК-8	-	Вопросы к экзаменам	1
			Экзаменационные билеты	1
Всего	ОК-2, ОПК-3, ПК-2, ПК-6, ПК-8	65	4	29

5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

Контроль сформированности компетенции осуществляется с позиции оценивания составляющих ее частей по трёхкомпонентной структуре компетенции: знать, уметь, владеть и (или) иметь опыт деятельности.

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием разделов (тем) дисциплины (см. Раздел II «Содержание дисциплины» РПД).

Оценивание компетенций в рамках изучения данной дисциплины осуществляется в форме текущего и промежуточного контроля.

В рамках текущего контроля оценивается отдельно взятая компетенция на основе продемонстрированного обучаемым уровня самостоятельности в применении полученных в ходе изучения учебной дисциплины знаний, умений и навыков. В ходе изучения данной дисциплины осваивается определенный этап формирования компетенции.

В рамках промежуточного контроля осуществляется оценка уровня обученности по учебной дисциплине на основе комплексного подхода к уровню сформированности всех компетенций, обязательных к формированию в процессе изучения дисциплины. При оценке обучаемого в процессе определения уровня освоения учебной дисциплины в качестве основного критерия выступает наличие сформированных у него компетенций по результатам освоения учебной дисциплины.

Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания представлены в таблице 2:

Таблица 2

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ОК-2	<p>Знает верно и в полном объеме: основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности</p>
		ОПК-3	<p>Знает верно и в полном объеме: требования действующего законодательства и нормативных документов в области осуществления коммерческой деятельности</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: пользоваться нормативными документами в коммерческой деятельности</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов области осуществления коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p>Знает верно и в полном объеме: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере коммерческой деятельности</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии торговли</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли</p>
		ПК-6	<p>Знает верно и в полном объеме: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового</p>

			общения
		ПК-8	<p>Знает верно и в полном объеме: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания</p>
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ОК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями: основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности</p>
		ОПК-3	<p>Знает с незначительными замечаниями: требования действующего законодательства и нормативных документов в области осуществления коммерческой деятельности</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: пользоваться нормативными документами в коммерческой деятельности</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов области осуществления коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере коммерческой деятельности</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии торговли</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли</p>

		ПК-6	<p>Знает с незначительными замечаниями: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Владет навыками с незначительными замечаниями: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения</p>
		ПК-8	<p>Знает с незначительными замечаниями: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Владет навыками с незначительными замечаниями: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания</p>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ОК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p>Владет на базовом уровне, с ошибками: методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности</p>
		ОПК-3	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: требования действующего законодательства и нормативных документов в области осуществления коммерческой деятельности</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: пользоваться нормативными документами в коммерческой деятельности</p> <p>Владет на базовом уровне, с ошибками: знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов области осуществления коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в</p>

			<p>сфере коммерческой деятельности</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии торговли</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли</p>
		ПК-6	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения</p>
		ПК-8	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ОК-2	<p>Не знает на базовом уровне: основные экономические понятия, основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p>Не умеет на базовом уровне: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в различных сферах</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности</p>
		ОПК-3	<p>Не знает на базовом уровне: требования действующего законодательства и нормативных документов в области осуществления коммерческой деятельности</p> <p>Не умеет на базовом уровне: пользоваться нормативными документами в коммерческой</p>

			<p>деятельности</p> <p>Не владеет на базовом уровне: знаниями о соблюдении действующего законодательства и требований нормативных документов области осуществления коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p>Не знает на базовом уровне: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере коммерческой деятельности</p> <p>Не умеет на базовом уровне: осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии торговли</p> <p>Не владеет на базовом уровне: технологиями управления торгово-технологическим процессом на предприятии торговли</p>
		ПК-6	<p>Не знает на базовом уровне: критерии выбора деловых партнеров, особенности заключения договоров с ними и контроля их выполнения</p> <p>Не умеет на базовом уровне: выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения</p>
		ПК-8	<p>Не знает на базовом уровне: организацию процесса обслуживания покупателей на предприятиях торговли, методы оценки уровня качества торгового обслуживания</p> <p>Не умеет на базовом уровне: проводить оценку и обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методикой оценки уровня качества торгового обслуживания</p>

Оценка «Неудовлетворительно» ставятся также в случаях, если студент не приступал к выполнению задания, списывал, фальсифицировал данные и результаты работы. Результирующая оценка по итогам текущего контроля рассчитывается как сумма взвешенных оценок, полученных по итогам выполнения всех заданий.

Фонды оценочных средств сформированы на бумажном и электронном носителях и хранятся на кафедре.

На сайте филиала в свободном доступе для студентов размещены фонды оценочных средств: для подготовки к семинарским, выполнению самостоятельной работы, вопросы к зачетам, экзаменам, варианты тестовых заданий и т. п.

6. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ,

ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Текущий контроль

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение периода теоретического обучения по всем видам аудиторных занятий и самостоятельной работы обучающегося в соответствии с утвержденным графиком учебного процесса.

(Типовые контрольные задания и иные оценочные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности представлены в Приложениях 1-8)

Промежуточная аттестация

Вопросы для проведения промежуточной аттестации соотносятся соответственно со знаниевыми компонентами, умениями, навыками, характеризующими этапы формирования компетенций в рамках изучаемой дисциплины.

(Вопросы к экзамену с практическими заданиями и образцы экзаменационного билета представлены в Приложениях 9 и 10)

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценка знаний, умений, навыков, и (или) опыта деятельности, характеризующая этапы формирования компетенций в результате освоения дисциплины проводится в форме текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости обучающихся - текущая аттестация - проводится в течение семестра в ходе аудиторных и внеаудиторных занятий с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке, совершенствованию методики обучения, организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

Контроль за выполнением обучающимися каждого вида работ проводится поэтапно и служит основанием для промежуточной аттестации по дисциплине. Все виды текущего контроля осуществляются в процессе контактной работы преподавателя с обучающимся.

Каждая форма контроля по дисциплине включает в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения обучающимися знаний и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков, характеризующие этапы формирования компетенций.

Процедура оценивания знаний, умений и (или) опыта деятельности, обучающихся основывается на следующих принципах:

1. Регулярность и периодичность проведения оценки (на каждом занятии).
2. Надежность, использование единообразных стандартов и критериев оценивания.
3. Справедливость – разные обучающиеся должны иметь равные возможности.
4. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
5. Соблюдение последовательности проведения оценки: развитие компетенций идет по возрастанию - поэтапно, и оценочные средства на каждом этапе учитывают это развитие.

6. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков и дальнейшему развитию.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с целью определения соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков по дисциплине требованиям ФГОС ВО. Промежуточная аттестация проводится после завершения изучения дисциплины в соответствии с рабочей программой. Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности (таблица 3).

Таблица 3

Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства по дисциплине	Методы оценки результатов
1. Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовое задание входного контроля (Приложение 1), тестовое задание по теме 7 (Приложение 2)	Экспертный
2. Комплекты задач, заданий	Задачи и задания: -репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знания фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; -реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; -творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения	Комплект разноуровневых задач и заданий (Приложение 3)	экспертный
3. Устный опрос	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя со студентами	Вопросы по темам, разделам дисциплины (Приложение 4)	экспертный
4. Круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты	Процесс обсуждения спорных вопросов, проблем и оценка умения студентов аргументировать собственную точку зрения	Перечень дискуссионных тем (Приложение 5), перечень тем для проведения круглого стола (Приложение 6)	экспертный
5. Задания для контрольной работы	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента путем развернутых письменных ответов на поставленные	Вопросы по теме (Приложение 7)	экспертный

	вопросы.		
6. Реферат (Эссе)	Средство, позволяющее оценить умение студента письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	Тематика эссе (Приложение 8)	экспертный
7. Экзамен	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента в письменной или устной форме по всем темам, разделам изученной дисциплины	Вопросы к экзамену (Приложение 9), экзаменационные билеты (Приложение 10)	экспертный

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

Кафедра торговли и общественного питания

Комплект тестов входного контроля

1. Тестовый вопрос 1:

Менеджмент – это:

- а) управление человеческим коллективом в процессе общественного производства;
- б) целенаправленный, осознанный процесс регулирования процессов производства для достижения целей организации;
- в) управление производственно-хозяйственными системами: предприятиями, фирмами, компаниями;
- г) деятельность по подготовке, выработке и реализации управленческих решений.

2. Тестовый вопрос 2:

В системе управления организацией - объект управления - это?

- а) связующая подсистема;
- б) управляющая подсистема;
- в) финансовая подсистема;
- г) управляемая подсистема.

3. Тестовый вопрос 3:

Метод управления - это:

- а) совокупность приёмов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных организацией целей;
- б) существенные, повторяющиеся, объективные взаимосвязи явлений и процессов в хозяйственной деятельности;
- в) совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которая образует определённую целостность;
- г) область трудовой деятельности.

4. Тестовый вопрос 4:

Какие факторы влияют на внешнюю среду организации?

- а) прямые и косвенные;
- б) основные и дополнительные;
- в) главные и второстепенные;
- г) глобальные и локальные.

5. Тестовый вопрос 5:

Что является источником власти и управления?

- а) знания;
- б) техника;
- в) собственность;
- г) люди.

6. Тестовый вопрос 6:

Какие виды деятельности принято различать в современном менеджменте?

- а) деятельность по управлению техническими средствами;
- б) управленческая деятельность по координации действий людей, управления факторами производства;

в) управленческая деятельность по организации действий на рынке товаров и услуг;

г) деятельность по строительству.

7. Тестовый вопрос 7:

Какие из ниже перечисленных функций управления относятся к общим?

а) мотивация;

б) информирование;

в) контроль;

г) принятие решений.

8. Тестовый вопрос 8:

Понятие категории управления включает:

а) принципы;

б) техника управления;

в) функции;

г) методы управления.

9. Тестовый вопрос 9:

Что определяет статику системы управления?

а) функции;

б) структура;

в) технология процесса управления;

г) цели.

10. Тестовый вопрос 10:

Система характеризуется следующими элементами:

а) входом;

б) процессом;

в) ценой;

г) выходом.

11. Тестовый вопрос 11:

Внутренняя среда организации – это:

а) люди;

б) информационные связи;

в) конкуренты;

г) законы.

12. Тестовый вопрос 12:

Основной задачей организации является:

а) совершенствование структуры управления;

б) увеличение прибыли;

в) внедрение инноваций;

г) производство продукции и услуг.

13. Тестовый вопрос 13:

Суть управления состоит:

а) в выработке, принятии и реализации управленческого решения

б) в исполнении управленческого решения

в) в достижении прибыли организацией

г) в устранении конкурентов.

14. Тестовый вопрос 14:

Организационная структура представляет собой:

а) создание условий для эффективной работы сотрудников

б) подбор специалистов, распределение задач, прав и ответственности, создание условий для эффективной работы сотрудников, организацию взаимодействия службы с другими подразделениями

в) подбор специалистов, организацию взаимодействия службы с другими подразделениями

г) руководство компании не интересуется организационная структура, самое главное результат.

15. Тестовый вопрос 15:

При создании структуры управления учитывают:

- а) численность управленческого аппарата;
- б) норму управляемости;
- в) прямые и обратные связи;
- г) должностные инструкции.

16. Тестовый вопрос 16:

Рынок, соответствующий положению, когда спрос превышает предложение - это:

- а) рынок производителя
- б) рынок посредника
- в) рынок продавца
- г) рынок покупателя

17. Тестовый вопрос 17:

В рыночной экономике основными действующими экономическими субъектами являются:

- а) предприятия, биржи, финансово-промышленные группы;
- б) фирмы, домохозяйства, наёмные работники;
- в) государство, домохозяйства, предприниматели;
- г) домохозяйства, банки, инвестиционные фонды.

18. Тестовый вопрос 18:

К основному капиталу относят:

- а) машины и механизмы;
- б) сырьё и материалы;
- в) деньги;
- г) амортизацию.

19. Тестовый вопрос 19:

Процесс определения доли, соответственно которой каждый хозяйствующий субъект принимает участие в произведённом продукте, называется:

- а) распределением;
- б) обменом;
- в) производством;
- г) потреблением.

20. Тестовый вопрос 20:

К основным чертам традиционной экономики можно отнести:

- а) частную собственность на экономические ресурсы;
- б) непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра;
- в) рыночный механизм регулирования экономики без вмешательства государства;
- г) широкое распространение ручного труда.

21. Тестовый вопрос 21:

К предмету изучения микроэкономики относятся:

- а) спрос и предложение на рынке молока;
- б) производство сахара и динамика его цены;
- в) занятость населения в народном хозяйстве;
- г) производство в масштабе всей экономики.

22. Тестовый вопрос 22:

К недобросовестной конкуренции не относятся:

- а) использование чужого товарного знака;
- б) организация выставок;

- в) переманивание специалистов;
- г) технический шпионаж.

23.Тестовый вопрос 23:

Реализацию интересов рыночных субъектов и соединение интересов продавца и покупателя обеспечивает _____ функция рынка:

- а) посредническая;
- б) санирующая;
- в) стимулирующая;
- г) информационная.

24.Тестовый вопрос 24:

К преимуществам рынка не относят:

- а) высокую степень гибкости и адаптации к изменяющимся условиям производства;
 - б) отсутствие механизма защиты окружающей среды от производственной и иных видов деятельности;
 - в) свободу выбора действий предпринимателей и потребителей
- относительное восстановление нарушенного равновесия

25.Тестовый вопрос 25:

Политика завышения цен на готовые товары и услуги и занижения цен на сырьё – это:

- а) фритредерство;
- б) ножницы цен;
- в) демпинг;
- г) протекционизм.

26.Тестовый вопрос 26:

К чистым общественным благам не относится:

- а) законотворчество;
- б) национальная оборона;
- в) второе высшее образование;
- г) начальное образование.

27.Тестовый вопрос 27:

Экономический рост является экстенсивным, если:

- а) увеличивается заработная плата наёмных рабочих;
- б) увеличение производства товаров и услуг происходит за счёт привлечения дополнительных факторов производства;
- в) увеличение производства товаров и услуг, связано с использованием достижений научно-технического прогресса;
- г) рост производительности труда опережает рост численности занятости.

28.Тестовый вопрос 28:

Если объем располагаемого дохода уменьшается, то при прочих равных условиях:

- а) потребительские расходы сокращаются, а сбережения растут;
- б) потребительские расходы растут, а сбережения сокращаются;
- в) сокращаются и потребительские расходы и сбережения;
- г) растут и потребительские расходы, и сбережения.

29.Тестовый вопрос 29:

Для интенсивного типа экономического роста нехарактерно:

- а) использование новых средств производства;
- б) применение в производстве новых технологий;
- в) повышение уровня квалификации кадров;
- г) увеличение применяемых материальных ресурсов.

30.Тестовый вопрос 30:

Микроэкономика изучает:

- а) экономический рост;
- б) инфляцию;
- в) деятельность отдельной фирмы;
- г) альтернативные затраты.

31. Тестовый вопрос 31:

В чем актуальность изучения курса Введение в профессию:

- а) в формировании у обучающихся общих представлений о выбранной специальности;
- б) в осознании интереса к будущей профессии.
- в) в подготовке специалиста по бухгалтерскому учёту, работающему по системе учёта в соответствии с действующим законодательством:
- г) показать место и роль современных специалистов в области коммерции в экономических процессах национального и международного рынка;
- д) ознакомить студентов с основными направлениями организации и развития современного учебного процесса в вузе;
- е) научить обучающихся юридической грамотности по ведению домашнего хозяйства и строительства

32. Тестовый вопрос 32:

Что понимают под коммерцией:

- а) деятельность, связанную с продажей каких-либо товаров
- б) любую предпринимательскую деятельность.
- в) создание и производство новых товаров
- г) оказание посреднических услуг в сфере торговли.
- д) изготовление различных вещей, изделий

33. Тестовый вопрос 33:

Коммерсант— это:

- а) специалист по бухгалтерскому учёту, работающий по системе учёта в соответствии с действующим законодательством:
- б) специалист в сфере торговли, это человек, деятельность которого связана с получением денежной прибыли.
- в) специалист по консультированию различных проектов
- г) специалист по управлению кадрами
- д) специалист в области человеческих взаимоотношений
- е) специалист по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.
- ж) универсальный специалист в сфере торговли, от которого зависит эффективность и прибыль компании

34. Тестовый вопрос 4:

Основная задача из сферы деятельности коммерсанта:

- а) аналитика.
- б) общение с клиентом.
- в) продажи
- г) учет.

35. Тестовый вопрос 35:

Отметьте общие черты между предпринимателем и коммерсантом:

- а) коммерсант воспринимает свой район сбыта так же, как предприниматель свою фирму.
- б) стремление добиваться максимальной прибыли, используя свои умения, знания и навыки, учитывая перспективу.
- в) степень принятия рисков.

36. Тестовый вопрос 36:

Выделите основные виды профессиональной деятельности коммерсанта согласно стандарту:

- а) консультативная деятельность
- б) торгово-технологическая деятельность;
- в) экспертная деятельность
- г) организационно-управленческая деятельность;
- д) научно-исследовательская деятельность:
- е) проектная деятельность:
- ж) логистическая деятельность:
- з) учетная деятельность

37. Тестовый вопрос 37:

Какими личностными качествами должен обладать коммерсант:

- а) самообладание,
- б) хорошая память,
- в) развитая интуиция
- г) коммуникабельность
- д) ответственность
- е) способным аналитически мыслить

38. Тестовый вопрос 38:

Какие черты характера свойственны коммерсанту:

- а) умение управлять собой,
- б) организаторские качества,
- в) умение анализировать информацию,
- г) инициативность,
- д) логическое мышление

39. Тестовый вопрос 39:

Какие свои психологические ресурсы коммерсант должен задействовать в процессе работы с возражениями?

- а) терпение.
- б) напористость.
- в) красноречие.

40. Тестовый вопрос 40:

Образовательный процесс – это целенаправленная деятельность...

- а) профессорско-преподавательского, учебно-воспитательного, административно-хозяйственного персонала;
- б) руководящего, профессорско-преподавательского, учебно-воспитательного, административно-хозяйственного персонала;
- в) руководящего, профессорско-преподавательского, учебно-воспитательного, административно-хозяйственного персонала и студентов;
- г) студентов.

41. Тестовый вопрос 41:

Основными структурными единицами ВУЗа являются:

- а) факультеты и кафедры;
- б) цеха и участки;
- в) научно-исследовательские лаборатории и кафедры;
- г) научно-исследовательские лаборатории и факультеты.

42. Тестовый вопрос 42:

Органом управления факультета является..

- а) заведующий;
- б) Ученый совет;
- в) декан;

г) ректор.

43. Тестовый вопрос 43:

Непосредственное руководство деятельностью факультета осуществляет...

- а) заведующий;
- б) Ученый совет;
- в) декан;
- г) ректор.

44. Тестовый вопрос 44:

Непосредственное руководство деятельностью кафедры осуществляет...

- а) заведующий;
- б) Ученый совет;
- в) декан;
- г) ректор. 10

45. Тестовый вопрос 45:

Спрос – это:

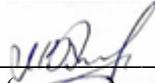
- а) совокупность жизненных благ, необходимых потребителям;
- б) объем товаров предлагаемых на рынке;
- в) активизированная платежеспособная потребность.

Критерии оценки:

«зачтено» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 50 – 100%;

«не зачтено» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 0 – 49%.

Составитель, к.э.н, доцент


(подпись)

З.Х. Моламусов

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

Кафедра торговли и общественного питания

**Комплект тестов (тестовых заданий)
по дисциплине «Коммерческая деятельность»**

Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения

1. Задание

Что такое «глубина» товарной номенклатуры?

- а) это общее число составляющих отдельных товаров фирмы
- б) это общая численность ассортиментных групп
- в) это варианты предложения каждого отдельного товара ассортиментной группы
- г) нет правильного ответа

2. Задание

Какие особенности не характерны для рынка товаров промышленного назначения:

- а) на нем меньше покупателей
- б) покупатели товаров профессионалы
- в) спрос на товары промышленного назначения не меняется
- г) нет правильного ответа

3. Задание

В каких рыночных ситуациях имеет место конкуренция продавцов:

- а) «рынок покупателя»
- б) «рынок продавца»
- в) равновесный рынок
- г) продавцы конкурируют (в той или иной степени) всегда

4. Задание

В чем отличия предпринимательства от коммерции:

- а) нет отличий
- б) предпринимательство представляет собой организационно – производственную деятельность
- в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства

5. Задание

К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров
- б) хранение товаров
- в) изучение и прогнозирование спроса
- г) подсортировка товаров
- д) заключение договоров на поставку товаров
- е) рекламно-информационная работа

6. Задание

Коммерческая деятельность торгового предприятия опирается на комплекс наук:
(укажите лишнее)

- а) экономика
- б) философия
- в) маркетинг
- г) право

д) менеджмент

7. Задание

К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:

- а) риск потери контроля над фирмой
- б) низкая ликвидность инвестиций вложенных в фирму
- в) риск оппортунистического поведения партнеров по бизнесу
- г) верно все

8. Задание

Собственник денежного капитала, фирмы - это:

- а) лицо, которое делает вклад в капитал фирмы
- б) только владелец контрольного пакета
- в) только владелец 51 % акций фирмы
- г) корпорация как физическое лицо

9. Задание

Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:

- а) не может изъять свой капитал из фирмы
- б) не может повлиять на размер своего дохода
- в) отделен от управления

10. Задание

Что из приведённого ниже не относится к активной части основных фондов:

- а) торгово-технологическое оборудование
- б) подъёмно-транспортные устройства
- в) средства малой механизации
- г) автомобильный транспорт
- д) здания

11. Задание

Сведения, которые уже где-то существуют, будучи ранее собранными, для других целей - это информация:

- а) Первичная
- б) Вторичная

12. Задание

Перечисленные ниже утверждения относятся к достоинствам:

- быстрый сбор
- относительно недорого
- возможность сопоставления данных из нескольких источников
- невозможность получить необходимые сведения самостоятельно
- весьма достоверна; даёт более полное представление о рассматриваемых

проблемах

- а) первичной информации
- б) вторичной информации

13. Задание

Перечисленное ниже утверждение относится к:

выработка и принятие решений осуществляются руководителем совместно с подчинёнными, исполнители знают свой круг обязанностей и чётко взаимодействуют друг с другом.

- а) демократическому стилю управления
- б) директивному стилю управления

14. Задание

Перечисленные ниже утверждения относятся к недостаткам:

слабо учитываются постоянно изменяющиеся внутренние и внешние условия деятельности торгового предприятия;

нерациональное распределение информационных потоков;

превышаются нормы управляемости, особенно у руководителей высшего звена.

а) линейно-функционального управления;

б) матричного управления;

в) функционального управления;

г) дивизионального управления.

15. Задание

Основная причина существования оптовой торговли, как промежуточного звена между производителем и торговой точкой, заключается в том, что она:

а) увеличивает эффективность распределения продуктов

б) способствует росту продаж фирмы-производителя

в) способствует росту продаж розничных торговцев

г) берет на себя ответственность за транспортировку грузов от производителя до розничного торговца

16. Задание

Продвижение товара - это:

а) совокупность разнообразных методов стимулирования, используемых компаниями при взаимодействии с целевыми рынками и широкой общественностью

б) установление непосредственных контактов между продавцом и покупателем

в) платная форма безличного воздействия рекламодателя на целевой рынок через средства массовой информации

г) любые формы взаимодействия фирмы с аудиторией, которые не связаны напрямую с организацией продажи товара

17. Задание

Какой из перечисленных ниже инструментов стимулирования сбыта является наиболее подходящим для того, чтобы обеспечить повторные покупки потребительского товара, который приобретают регулярно?

а) специальные купоны на упаковке

б) бесплатные образцы

в) распространение бесплатных (подарочных) купонов в каждую дверь

г) демонстрация (образцов товаров)

18. Задание

Оптовая ярмарка-выставка отличается от продовольственного рынка:

а) нет отличий

б) эпизодичностью поведения

в) организацией проведения

19. Задание

Кто из перечисленных посредников не относится к зависимым?

а) брокер

б) комиссионер

в) дилер

г) агент

20. Задание

С чем связано появление маркетинга в коммерческой деятельности торгового предприятия?

а) технический прогресс

б) обострение конкуренции товаропроизводителей

в) расширение торговых связей

г) обострение конкуренции покупателей

Критерии оценки:

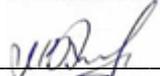
«отлично» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 85 – 100%;

«хорошо» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 70 – 84%;

«удовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 50 – 69%;

«неудовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют менее 50%.

Составитель, к.э.н, доцент


(подпись)

З.Х. Моламусов

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

Кафедра Торговли и общественного питания
 (наименование кафедры)

Ситуационная задача
по дисциплине «Коммерческая деятельность»
 (наименование дисциплины)

Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров

Цель задания: закрепление знаний по организации и управления коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров

Задание 1. Оптовое предприятие получило по договору поставки продукции от своего иногороднего поставщика. При вскрытии вагона, в котором был доставлен груз, установлено, что часть продукции испорчена при транспортировке (бой, лом). Как должно оптовое предприятие документально отразить этот факт? Кто и в каком случае отвечает за недостающее количество товаров?

Задание 2. Ряд поставщиков по разным параметрам (сроки, качество, цена) не полностью устраивают оптовое предприятие. Может ли оптовое предприятие изменить условия заключенных ранее договоров поставки? При каких обстоятельствах оптовое предприятие может в одностороннем порядке разорвать договор поставки?

Задание 3. Оптовое предприятие получило от покупателей рекламацию на качество поставленной партии товаров. Назовите документы, которые должно получить оптовое предприятие, помимо самой претензии? Каковы должны быть действия оптового предприятия при получении рекламации?

Задание 4. Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?

Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.

Задание 1. Оценить эффективность торговой деятельности предприятия «Мебель для дома и офиса» через анализ динамики товарооборота и прибыли за период прошлого и отчетного год. Данные для анализа представлены в таблице

Таблица 1 - Динамика товарооборота и прибыли за период прошлого и текущего года

Показатели	Прошлый год	Текущий год	Темп роста (%)	Абсолютный прирост (убыль) (руб.)
Товарооборот (руб.)	15093273	16904466		

Прибыль (руб.)	3315756	3846277		
----------------	---------	---------	--	--

Задание 2. По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона X в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар X по цене?

Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле.

Ситуация 1. В сети крупных универсамов присутствуют следующие товарные группы: хлебобулочные изделия, кондитерские изделия, бакалея, молочная гастрономия, средства личной гигиены, мясная гастрономия, мясная кулинария, диабетические продукты, хозяйственно- бытовые товары, рыба и морепродукты, замороженные продукты, товары для животных, электротовары, овощи и фрукты, соки и вод, алкогольная продукция, парфюмерия и косметика, бытовая химия, табачные изделия, детское питание, товары собственного производства (салаты, выпечка).

- Выделите товары основного ассортимента и товары, дополняющие его.
- Какие еще дополняющие товары можно включить в ассортимент универсамов?

Ситуация 2. Торговая сеть магазинов, ориентированная на дискаунтный формат, разрабатывает стратегию открытия мини- магазинов с общей торговой площадью менее 800 м². Разработан проект базового формата мини- магазина «Магазин у дома». Имеется три концепции формирования торгового ассортимента:

1. Концепция торговли свежими продуктами; доля скоропортящихся в ассортименте – около 60%. Ассортимент: кулинария, салаты, мясо, свежая рыба, овощи и фрукты, молоко, хлеб, кондитерские и макаронные изделия.

2. Концепция горячего питания – продажа готовых к употреблению горячих блюд. Ассортимент: не менее трех блюд ежедневно.

3. Концепция быстрого питания - организация небольшого кафетерия и продажа продуктов питания, предназначенных для употребления на ходу. Ассортимент: кофе, кондитерские изделия, хот - доги, сэндвичи, соки, картофель - фри, безалкогольные напитки.

- Сформулируйте основные идеи каждой из предложенных концепций, касающиеся технологии закупок и продаж, мерчандайзинга, потребностей покупателей в отношении ассортимента.

Критерии оценки:

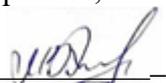
Комплексное-ситуационное задания 0,5 балла.

0,5 балл ставится студенту, владеющему высоким теоретическим и методическим уровнем решения ситуационных задач, в полном объеме, на высоком качественном уровне;

0,4 балла заслуживает студент, владеющий достаточным теоретическим и методическим уровнем решения комплексных ситуационных задач; проявивший сформированность умений в аналитической деятельности; испытывающий некоторые затруднения в формулировании выводов;

0,3 балла заслуживает студент, выполнивший основные задачи задания, не проявляющий творческого, интереса в решении поставленных задач; испытывающий значительные затруднения в работе;

Составитель, к.э.н, доцент


(подпись)

З.Х. Моламусов

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

Кафедра торговли и общественного питания

Вопросы для устного опроса

по дисциплине «Коммерческая деятельность»
(наименование дисциплины)

Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности

Вопросы для самопроверки:

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Характеристика основных объектов коммерческой деятельности.
3. Инфраструктура оптовой торговли.
4. Инфраструктура розничной торговли.
3. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. В чем различия между оптовой и розничной торговлей?
2. Какие выделяют типы организаций оптовой торговли? Каковы их задачи?
3. Какие существуют виды предприятий оптовой торговли? В чем различия между ними?
4. По какому признаку предприятия розничной торговли делятся на виды? Какие виды магазинов вы знаете?
5. По каким признакам магазины определенного вида подразделяют на типы? Приведите примеры типов магазинов.
6. Дайте определение понятию "юридическое лицо".
7. В чем основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих?
8. Перечислите основные организационно-правовые формы коммерческих организаций.
9. В чем отличие обществ с ограниченной ответственностью от акционерных обществ?
10. Какие организации относятся к некоммерческим?
11. На основании каких учредительных документов осуществляют свою деятельность юридические лица?
12. При соблюдении каких условий коммерческую деятельность могут осуществлять физические лица?
13. Что следует понимать под коммерческой деятельностью?
14. В чем заключается коммерческая деятельность в торговле?

Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности

Вопросы для самопроверки:

1. Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
2. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
3. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании связанных с этим услуг.
4. Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Каковы цели государственного регулирования торговли?
2. Перечислите основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
3. Какими законами регламентирована деятельность предприятий торговли?
4. Каков порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления?
5. Как осуществляется учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями?
6. Каковы основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль?
7. Какие права имеют юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении мероприятий по контролю?
8. Какие права предоставлены потребителям Законом РФ "О защите прав потребителей"? Кратко охарактеризуйте их.
9. Кому и какие требования вправе предъявить потребитель в случае продажи ему товара ненадлежащего качества?
10. Каковы сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров и сроки удовлетворения их продавцом или изготовителем?
11. В каком порядке производится расчет с потребителем, приобретшим товар ненадлежащего качества?
12. В каких случаях и при соблюдении каких условий потребитель вправе обменять товар надлежащего качества?
13. Перечислите основные виды административных и уголовных правонарушений в области торговли.

Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций

Вопросы для самопроверки:

1. Цели, задачи и структура коммерческой службы.
2. Должностные обязанности работников коммерческой службы.
3. Этические принципы предпринимательства.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Обоснуйте, что хозяйственные связи — неотъемлемая часть коммерческой деятельности.
2. Укажите, чему способствуют рациональные хозяйственные связи
3. Перечислите, что включает система хозяйственных связей. Охарактеризуйте сущность этапов формирования, оформления, функционирования хозяйственных связей.
4. Укажите, с учетом, каких принципов осуществляется организация коммерческих связей?
5. Какие функции выполняет договор поставки?
6. Выделите существенные условия договора поставки и купли-продажи.
7. Охарактеризуйте последовательность процесса заключения договора.
8. Укажите причины прекращения договорных обязательств.

9. Обоснуйте суть поиска поставщиков и конечный результат этой работы.
10. Какую информацию необходимо иметь коммерсанту о поставщике, при намерении заключить сделку?
11. Какие основные критерии оценки поставщиков применяют в процессе закупочной деятельности?
12. Объясните различия между источниками поступления товаров и поставщиками товаров.
13. Какие факторы влияют на решение коммерсанта о закупке товара?
14. Поясните, что предполагает маркетинговый подход к сбыту товаров.
15. Определите функции оптовых предприятий по отношению к клиентам-покупателям.

Тема 4. Коммерческая информация и коммерческая тайна

Вопросы для самопроверки:

1. Понятие и виды информации.
2. Роль информации в коммерческой деятельности.
3. Коммерческая тайна и способы ее защиты.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что понимается под информацией и информационными ресурсами?
2. Что такое документ?
3. Как классифицируют сведения, составляющие государственную тайну?
4. Какая информация считается конфиденциальной? Приведите примеры.
5. Какова роль информации в коммерческой деятельности?
6. Перечислите основные виды информации, используемые в коммерческой деятельности.
7. Что такое коммерческая тайна? Каковы формы ее проявления?

Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки

Вопросы для самопроверки:

1. Требования, предъявляемые к информации о товарах.
2. Штриховое кодирование товаров.
3. Маркировка товаров.
4. Транспортная маркировка грузов.
5. Назначение, виды и правовая охрана товарных знаков.
6. Регистрация товарных знаков.
7. Использование и прекращение правовой охраны товарных знаков.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. На какие виды делится информация о товарах? Дайте их краткую характеристику.
2. Какие обязательные сведения должна содержать информация о товарах?
3. Какая дополнительная информация должна быть размещена на пищевых продуктах?
4. Какие данные должна содержать информация на непродовольственных товарах с учетом их вида и технической сложности?
5. Какие требования предъявляются к размещению информации на товарах?
6. Что такое штрихкод? Для чего необходимо штриховое кодирование товаров?
7. Какие существуют системы кодирования товаров? Дайте характеристику

основным типам штрихкодов.

8. Что понимается под товарной маркировкой? Для чего она нужна?
9. Что является основными носителями производственной и торговой маркировки товаров?
10. Как классифицируют применяемые для маркировки товаров информационные знаки? Приведите примеры таких знаков.
10. Из чего состоит транспортная маркировка грузов? Какие функции она выполняет?

Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности

Вопросы для самопроверки:

1. Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности.
2. Правовое обеспечение рекламной деятельности.
3. Особенности рекламы отдельных видов товаров.
4. Саморегулирование в области рекламы.
5. Классификация и характеристика средств современной рекламы.
6. Эффективность торговой рекламы.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что такое реклама? В чем особенности торговой рекламы, каковы ее задачи?
2. Что является основной целью законодательства о рекламе?
3. Каковы общие требования к рекламе?
4. Как осуществляется государственный контроль в области рекламы?
5. Какую ответственность несут участники рекламного рынка за ненадлежащую рекламу?
6. Каковы особенности рекламы алкогольных напитков, табака и табачных изделий?

Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения

Вопросы для самопроверки:

1. Основы построения процесса товародвижения.
2. Основные этапы коммерческой деятельности.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что следует понимать под процессом товародвижения?
2. Взаимодействием каких основных элементов обеспечивается функционирование процесса товародвижения?
3. Перечислите основные коммерческие и технологические операции, из которых состоит процесс товародвижения.
4. Какие факторы оказывают влияние на процесс товародвижения?
5. В каких формах может осуществляться процесс товародвижения? Чем обусловлен их выбор?
6. Что такое звенность товародвижения?
7. Перечислите основные принципы рациональной организации процесса товародвижения.
8. Дайте характеристику основных этапов коммерческой деятельности.
9. В чем проявляется специфика коммерческой деятельности предприятий оптовой и розничной торговли?

Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности

Вопросы для самопроверки:

1. Понятие о сделках и договорах, их классификация.
2. Порядок заключения договора.
3. Изменение и расторжение договора.
4. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения.
5. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.
6. Общие сведения о договоре купли-продажи.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Дайте определение понятиям "сделка" и "договор". Какие они бывают?
2. В какой форме может быть заключен договор?
3. Что является существенными условиями договора?
4. Каков порядок заключения договора?
5. Каков порядок изменения и расторжения договора?
6. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора?
7. Что понимают под убытками?
8. Какие существуют способы обеспечения исполнения договорных обязательств? Приведите их краткую характеристику.
9. Перечислите основные виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Какие отношения они регулируют?
10. Что собой представляет договор купли-продажи?
11. Что является существенными условиями договора купли-продажи?
12. Каковы обязанности сторон по договору купли-продажи в отношении ассортимента, количества, качества, упаковки, цены товара, порядка его передачи, оплаты?

Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.

Литература: О-1; О-2; Д-2.

Вопросы для самопроверки:

1. Сущность и значение закупочной работы.
2. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
3. Структура и содержание договора поставки.
4. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
5. Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах.
6. Организация проведения аукционных торгов.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Перечислите основные операции, из которых состоит работа по оптовым закупкам товаров, дайте их характеристику.
2. Дайте определение понятию "договор поставки".
3. В каких случаях заключается договор поставки?
4. Назовите существенные условия договора поставки.
5. Каков порядок заключения договора поставки?
6. Каков порядок урегулирования разногласий при заключении договора поставки?
7. В чем суть специальных правил исчисления убытков, возникающих при расторжении договора?

8. Каков порядок изменения и расторжения договора поставки?
9. Какова примерная структура договора поставки?
10. Охарактеризуйте содержание наиболее важных разделов договора поставки.
11. Что представляют собой оптовые ярмарки?
12. Кто является организаторами, участниками и посетителями оптовых ярмарок?
13. Что представляет собой современная товарная биржа?
14. Какие виды сделок могут заключаться на товарных биржах? В чем их особенности?
15. Что предусматривается правилами биржевой торговли?
16. Кто является участниками биржевых торгов?
17. С какой целью проводятся аукционные торги? Какими они бывают?
18. Каков порядок проведения аукционов?

Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

Вопросы для самопроверки:

1. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
2. Организация продажи товаров на оптовых рынках.
3. Организация продажи товаров.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Назовите основные операции, из которых состоит коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
2. Какова примерная структура договора оптовой купли-продажи?
3. Что представляют собой оптовые рынки? Кто выступает на них в роли продавцов и покупателей?

Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.

Вопросы для самопроверки:

1. Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
2. Услуги розничной торговли.
3. Методы стимулирования продаж товаров.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Назовите цели коммерческой работы розничного торгового предприятия.
2. Укажите значимость целевой программы стратегического планирования для развития торговых процессов в розничном предприятии.
3. Раскройте задачи и содержание торговой деятельности розничного торгового предприятия.
4. Рассмотрите функции розничной торговли в современных условиях.

Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле.

Вопросы для самопроверки:

1. Виды покупательского спроса и задачи его изучения.
2. Понятие о торговом ассортименте.
3. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле.
4. Управление товарными запасами в торговле.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что такое спрос? На основе чего производится его изучение в торговле?
2. Какие виды спроса вы знаете? Как они учитываются на предприятиях розничной торговли?
3. Что понимают под ассортиментом товаров? В чем отличие между промышленным и торговым ассортиментом?
4. Приведите примеры класса, группы, вида и разновидности товаров.
5. Как различают товары в зависимости от частоты и характера спроса на них?
6. С какой целью осуществляют формирование ассортимента товаров, что оказывает влияние на него?
7. Каковы особенности формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле?
8. Для чего разрабатываются ассортиментные перечни?
9. Что представляют собой товарные запасы? Какими они бывают?
10. В чем заключается управление товарными запасами на предприятиях торговли?

Тема 13 Организация и технология складских операций.

Вопросы для самопроверки:

1. Содержание и принципы организации складских операций.
2. Технология операций по поступлению товаров на склад.
3. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству.
4. Технология хранения товаров на складе.
5. Организация и технология отпуска товаров со склада.
6. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что оказывает влияние на характер и структуру складского технологического процесса?
2. Перечислите основные принципы рациональной организации складского технологического процесса.
3. Назовите основные операции, выполняемые при поступлении товаров на склад различными транспортными средствами.
4. В каких случаях при приемке товаров следует руководствоваться правилами, изложенными в Инструкциях о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству?
5. В чем суть приемки товаров по количеству? Как она оформляется документально?
6. Что должно быть указано в акте о недостатке товаров?
7. В чем заключается приемка товаров по качеству? Какими документами она оформляется?
8. В какие сроки производится приемка товаров по количеству и качеству?
9. В каких случаях для определения качества товаров производится отбор образцов (проб)? Каким документом он оформляется?
10. Каким должно быть содержание акта о фактическом качестве и комплектности полученных товаров?
11. Какие способы хранения и приемы укладки товаров применяются на складах?
12. Назовите основные требования, предъявляемые к размещению товаров на хранение.
13. Что понимают под режимом хранения товаров? Приведите примеры.

14. Перечислите и охарактеризуйте основные операции по отпуску товаров со склада.
15. В чем заключается отборка товаров в зале товарных образцов?
16. Какие методы отборки товаров с мест хранения применяются на складах?
17. Какие факторы влияют на организацию товароснабжения розничной торговой сети?
18. Какие принципы должны соблюдаться при организации товароснабжения розничных торговых предприятий?
19. Какие формы и методы доставки товаров применяют при завозе их в розничную торговую сеть?
20. В чем суть централизованной доставки товаров, каковы ее преимущества?

Тема 14. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.

Вопросы для самопроверки:

1. Франчайзинг.
2. Финансовая аренда (лизинг).
3. Факторинг.
4. Товарообменные операции (бартер).

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что такое франчайзинг?
2. В чем суть договора коммерческой концессии?
3. Каковы права и обязанности правообладателя (франчайзера) и пользователя (франчайзи)?
4. Что такое лизинг? На основании какого договора строятся отношения сторон при осуществлении лизинга?
5. Что является предметом лизинга?
6. Каковы права и обязанности лизингодателя, лизингополучателя и продавца по договору финансовой аренды (лизинга)?
7. Что такое факторинг? В каких случаях и с какой целью он применяется в торговле?
8. В каких случаях в коммерческой деятельности применяют товарообменные операции? Каким договором они оформляются?

Критерии оценки:

Устный опрос – 0,5 балла.

0,5 балл выставляется студенту, если он свободно отвечает на теоретические вопросы и показывает глубокие знания изученного материала.

0,4 балла выставляется студенту, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы.

0,3 балла выставляется студенту, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов.

0,2 балла выставляется студенту, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов на задаваемые дополнительные вопросы.

Составитель, к.э.н, доцент


(подпись)

З.Х. Моламусов

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

Кафедра Торговли и общественного питания
(наименование кафедры)

Перечень тем дискуссий
по дисциплине «Коммерческая деятельность»
(наименование дисциплины)

**Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле.
Субъекты коммерческой деятельности**

*Дискуссия по теме «Оптовая и розничная торговля в современных условиях:
проблемы и тенденции»*

Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций

Дискуссия по теме «Выбор квалифицированных контрагентов товаров»

Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки

*Дискуссия по теме «Коммерческое обозначение, фирменное наименование,
товарный знак»*

Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности

Дискуссия по теме «Современные средства рекламы товаров, работ и услуг»

Критерии оценки:

Дискуссия – 1,5 балла.

1,5 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

1 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,5 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

СОГЛАСОВАНО

Начальник отдела продаж ООО «Кубаньалкоопт»



А.Р.Петросян

(подпись, дата, печать)

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

Кафедра Торговли и общественного питания
(наименование кафедры)

**Перечень тем для проведения круглого стола
по дисциплине «Коммерческая деятельность»**
(наименование дисциплины)

Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.

Самостоятельная подготовка к дискуссии «Круглый стол» по обсуждению проблемы «Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения»; проведение дискуссий по тематике: (доклады с презентацией).

Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

Самостоятельная подготовка к дискуссии «Круглый стол» по обсуждению проблемы «Спрос потребителей и методы его прогнозирования»; проведение дискуссий по тематике: (доклады с презентацией)

Критерии оценки:

Круглый стол – 1,5 балла.

1,5 балла выставляется студенту, если он активно участвует в обсуждении вопроса, правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

1 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,5 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

СОГЛАСОВАНО

Начальник отдела продаж ООО «Кубаньалкоопт»



А.Р.Петросян

(подпись, дата, печать)

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

Кафедра Торговли и общественного питания
 (наименование кафедры)

**Комплект заданий для выполнения контрольной работы
 студентами заочной формы обучения
 по дисциплине «Коммерческая деятельность»**
 (наименование дисциплины)

Контрольная работа является формой закрепления и контроля теоретических знаний и практических навыков, полученных студентом во время изучения данной дисциплины. Она выполняется по окончании лекционных и практических занятий в сроки, предусмотренные учебным планом.

Цель контрольной работы - изучение ключевых вопросов программы и привитие навыков самостоятельного изучения учебного материала. Контрольная работа должна показать умение студента кратко и точно отвечать на поставленные в теме вопросы, находить, систематизировать и использовать необходимый материал.

Для написания контрольной работы следует использовать не только литературные источники, но и личные наблюдения, производственный опыт, консультации опытных специалистов в области маркетинга. Перед написанием контрольной работы следует обратиться к конспекту лекций по раскрываемым в них вопросам, ознакомиться с ними в учебной и специальной литературе, в периодических журнальных изданиях. В практической части контрольной работы студент должен ответить на поставленные вопросы, решить задачи, разобрать ситуации, дать пояснения и сделать выводы.

Контрольная работа, выполненная не по распределению, не зачитывается.

Контрольная работа включает 25 вариантов, которые распределены между студентами по начальным буквам их фамилий следующим образом:

Первая буква фамилии	Вариант контрольной работы	Первая буква фамилии	Вариант контрольной работы
А	1	П	15
Б	2	Р	16
В	3	С	17
Г	4	Т	18
Д	5	У	19
Е	6	Ф	20
Ж	7	Х	21
З	8	Ц, Ч	22
И	9	Ш, Щ	23
К	10	Э, Ю	24
Л	11	Я	25
М	12		
Н	13		
О	14		

Варианты контрольных работ

Вариант 1

1. Содержание коммерческой деятельности и виды коммерческих процессов в торговле
2. Договор поставки: понятие, отличительные признаки.
3. Объединение капиталов характерно:
 - А) Товариществу на вере
 - Б) Корпорации
 - В) Акционерному обществу
 - Г) Всем перечисленным выше организационно - правовым формам фирмы

Вариант 2

1. Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
2. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров.
3. В форме унитарного предприятия может быть создано:
 - А) Муниципальное предприятие
 - Б) Государственное предприятие
 - В) Любое предприятие
 - Г) Частное предприятие

Вариант 3

1. Понятие оптовой торговли, ее задачи и принципы.
2. Организация и технология операций по поступлению товаров в магазин.
3. Принудительная ликвидация предприятия осуществляется:
 - А) По решению суда
 - Б) По решению акционеров
 - В) По решению местных органов управления

Вариант 4

1. Процесс формирования ассортимента товаров на складах оптовых предприятий
2. Формирование ассортимента в розничной торговле: факторы влияния, принципы, этапы, методы (ассортиментный перечень и потребительский комплекс), контроль.
3. Корпорации как организационно правовой форме характерно всё, за исключением:
 - А) Делимость собственности акционеров
 - Б) Неделимость собственности имущества фирмы
 - В) Это, обычно, форма организации крупного бизнеса
 - Г) Единство собственности и управления

Вариант 5

1. Договор купли-продажи (на оптовую партию): понятие, отличительные особенности.
2. Виды биржевых сделок. Операции по страхованию срочных сделок.
3. Реорганизация коммерческих предприятий и организаций осуществляется в формах:
 - А) Слияния нескольких
 - Б) Присоединения одной к другому
 - В) Разделение одной на несколько
 - Г) Выделение из состава другой организации
 - Д) Все перечисленные выше
 - Е) Ни одна из перечисленных выше

Вариант 6

1. Стимулирование продаж: классификация методов, ценовые и неценовые средства.
2. Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке.
3. Основой коммерческой деятельности является:
 - А) Закупка товаров
 - Б) Продажа товаров
 - В) Выбор организационно-правовой формы предприятия
 - Г) Обоснование схемы сертификации продукции

Вариант 7

1. Субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы

2. Этапы организации коммерческой деятельности оптовой торговли.
3. Под «коммерцией» понимают:
 - А) Деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли
 - Б) Деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров
 - В) Деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров
 - Г) Деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров

Вариант 8

1. Организация коммерческой деятельности основа процесса товародвижения.
2. Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий.
3. Высшим органом управления в обществе с ограниченной ответственностью является:
 - А) Собрание полных товарищей
 - Б) собрание участников
 - В) Собрание пайщиков

Вариант 9

1. Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров.
2. Стимулирование продаж: классификация методов, ценовые и неценовые средства.
3. Юридическое лицо:
 - А) Отвечает по своим обязательствам своим имуществом
 - Б) Может не иметь фирменного наименования
 - В) Имеет право предъявлять иски и выступать в суде в качестве ответчика

Вариант 10

1. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности.
2. Сущность, черты и признаки франчайзинга.
3. Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:
 - А) Не может изъять свой капитал из фирмы
 - Б) Не может повлиять на размер своего дохода
 - В) Отделен от управления

Вариант 11

1. Виды посредников и их характеристика.
2. Понятие и сущность лизинга.
3. Приведенное утверждение - выработка и принятие решений осуществляются руководителем совместно с подчинёнными, исполнители знают свой круг обязанностей и чётко взаимодействуют друг с другом, относится к:
 - А) Демократическому стилю управления
 - Б) Директивному стилю управления

Вариант 12

1. Понятие ярмарочной торговли, ее особенности. Этапы проведения оптовых ярмарок.
2. Организация рекламы в магазине.
3. Приведенные ниже утверждения относятся к недостаткам - слабо учитываются постоянно изменяющиеся внутренние и внешние условия деятельности торгового предприятия, нерациональное распределение информационных потоков, превышаются нормы управляемости, особенно у руководителей высшего звена:
 - А) Линейно-функционального управления
 - Б) Матричного управления
 - В) Функционального управления
 - Г) Дивизионального управления

Вариант 13

1. Понятие коммерческой тайны. Требования, предъявляемые к информации, составляющие коммерческую тайну.
2. Процесс формирования ассортимента товаров в магазинах.
3. Конъюнктура рынка представляет собой:
 - А) Соотношение между спросом и товарным предложением на рынке
 - Б) Соотношение между спросом и объемом выпущенной продукции
 - В) Соотношение между спросом и объемом товарных запасов в розничной торговле
 - Г) Соотношение между спросом и объемом товарных запасов в оптовой торговле

Вариант 14

1. Сущность расчетов в коммерческой деятельности.
2. Закупка товаров на мелкооптовых магазинах-складах.
3. Материально-техническая база представляет собой:
 - А) Совокупность материально-вещественных ценностей
 - Б) Основные производственные фонды
 - В) Технологии производственных процессов
 - Г) Оборудование

Вариант 15

1. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
2. Реклама в коммерческой деятельности торговых предприятий.
3. Перечисленное ниже определение относится к:
деление организации на элементы и блоки по видам товаров или услуг, группам потребителей или географическим районам:
 - А) Линейно-штабной организационной структуре
 - Б) Дивизионной организационной структуре
 - В) Матричной организационной структуре
 - Г) Линейной организационной структуре

Вариант 16

1. Коммерческая работа по продаже товаров в розничных торговых предприятиях.
2. Роль договора во взаимоотношениях продавцов и покупателей. Классификация договоров.
3. Функциональное управление это:
 - А) Управление по отдельным функциям (маркетинг, финансы, сбыт, кадры) при котором высшее звено руководит сотрудниками низовых уровней, но только в пределах одной функции
 - Б) Деление организации на элементы и блоки по видам товаров или услуг, группам потребителей или географическим районам
 - В) Высшее звено руководителей в значительной мере освобождается от вспомогательных функций в процессе управления

Вариант 17

1. Классификация предприятий розничной торговли и их функции
2. Основные элементы товарного рынка.
3. Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:
 - А) Крупными партиями
 - Б) Торговым предприятием
 - В) Торговым предприятием или оптовым посредником для последующей перепродажи

Вариант 18

1. Виды и типы розничных торговых предприятий
2. Товар – предмет потребления и объект коммерческой деятельности.
3. Среди посредников, как правило, правом собственности на товар обладают:
 - А) Агенты
 - Б) Брокеры
 - В) Консигнаторы
 - Г) Дистрибьюторы

Вариант 19

1. Организация розничной продажи товаров
2. Договор поставки: понятие, отличительные признаки.
- 3 К основным элементам рекламы относится:
 - А) Текстовой компонент
 - Б) Художественный компонент
 - В) Рекламный призыв
 - Г) Верно все выше перечисленное

Вариант 20

1. Услуги розничной торговли.
2. Структура коммерческой деятельности при взаимодействии с внешней средой.
3. В зависимости от конструктивных особенностей склады могут быть:
 - А) Закрытые
 - Б) Полузакрытые
 - В) Открытые
 - Г) Склады индивидуального пользования

Вариант 21

1. Рекламно-информационная деятельность, услуги и сервис.
2. Оптовые рынки: сущность, задачи, специализация, преимущества, практика функционирования в РФ.
3. По степени механизации складских операций склады бывают:
 - А) Механизированные
 - Б) Комплексно механизированные
 - В) Автоматизированные
 - Г) Автоматические
 - Д) Специальные

Вариант 22

1. Субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы
2. Этапы организации коммерческой деятельности оптовой торговли.
3. Какой этап «ЖТЦ» характеризуется: сбыт растет медленно, высоки расходы на организацию распространения товара, прибыль незначительная либо ее нет, цены повышенные, производителей немного?
 - А) Внедрения
 - Б) Роста
 - В) Зрелости
 - Г) Спада

Вариант 23

1. Понятие аукциона, его задачи и типы. Организационные формы и виды аукционов.
2. Коммерческий риск: понятие, его виды.
3. Тендерные комитеты создаются при организации закупок материальных ресурсов через:
 - А) Торги
 - Б) Ярмарки
 - В) Выставки

Вариант 24

1. Типы магазинов розничной торговой сети.
2. Коммерческие службы, структура и задачи.
3. Что такое «глубина» ассортимента:
 - А) Бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени
 - Б) Количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень
 - В) Количество товарных единиц в товарной группе
 - Г) Соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню

Вариант 25

1. Договор купли-продажи: понятие, отличительные особенности.
2. Понятие коммерческой тайны. Требования, предъявляемые к информации, составляющие коммерческую тайну.
3. Определенным соотношением спроса и предложения на товары данного вида, а также уровнем, и соотношением цен характеризуется:
 - А) Емкость рынка
 - Б) Конъюнктура рынка
 - В) Конкуренция на рынке
 - Г) Сегментация рынка

Методические указания по оформлению контрольной (письменной) работы.

На титульном листе указываются кафедра, факультет, направление подготовки, профиль, название дисциплины, номер варианта, фамилия, имя, отчество студента, курс, номер группы и студенческого билета, Ф.И.О. преподавателя.

Работа должна быть выполнена любым печатным способом на пишущей машинке или с использованием компьютера и принтера на одной стороне листа белой бумаги формата А4 через полтора интервала. Цвет шрифта должен быть черным, высота букв, цифр и других знаков — не менее 1,8 мм (шрифт Times New Roman, кегль 14).

Текст работы следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее – 25 мм, нижнее – 20 мм.

Не разрешается использовать компьютерные возможности акцентирования внимания на определенных терминах, формулах, теоремах, применяя шрифты разной гарнитуры.

Страницы контрольной работы нумеруются, титульный лист является первой страницей (номер страницы на титульном листе не проставляется); на 2-ой странице дается план (содержание); далее следуют наименования разделов работы. Все иллюстрации и таблицы должны быть пронумерованы.

Каждую иллюстрацию необходимо снабжать подрисуночной надписью, таблицы с заголовками должны быть помещены в тексте после абзацев, содержащих ссылки на них; формулы в работе следует нумеровать порядковой нумерацией в пределах всей работы арабскими цифрами в круглых скобках в крайнем правом положении на строке. Первая строка пояснения должна начинаться со слова «где» без двоеточия после него.

Например, производительность труда вычисляют по формуле:

$$П = Т : Ч, \quad (1)$$

где П - производительность труда, тыс. руб./чел.;

Т - объем товарооборота, тыс. руб.;

Ч - среднесписочная численность работников, чел.

В конце работы должен быть приведен список использованной литературы (в алфавитном порядке) с выходными данными (место издания, издательство, год издания), поставлены дата выполнения контрольной работы и подпись студента. Положительно оценивается иллюстрация материалов работы таблицами, схемами, графиками и диаграммами.

Работы, выполненные небрежно (содержащие зачеркнутые строки, сокращения слов, вписанные слова, стилистические и грамматические ошибки и т.д.) будут возвращены для исправления.

По результатам проверки контрольной работы выставляется оценка «Зачтено» или «Не зачтено». В случае допуска к собеседованию студенту следует подготовить ответы на замечания и вопросы рецензента, написанные в контрольной работе, при необходимости – выполнить письменное дополнение к ней. Работы, не допущенные преподавателем, выполняются повторно с устранением всех отмеченных недостатков и предоставляются на проверку вместе с первой контрольной работой.

Основная литература:

1. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., М.: Дашков и К, 2018. - 400 с.: - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=241106>

2. Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М 2016. - 97 с.: 70x100 1/32. - ISBN 978-5-9557-0363-3. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=39860>
3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=94344>

Дополнительная литература:

1. Куимов В.В. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка Учебник / В.В. Куимов, Ю.Ю. Сулова, Е.В. Щербенко, О.Н. Владимирова, И.А. Янкина, Н.В. Ананьева, Э.А. Батраева, Т.И. Берг, Д.В. Боровинский, О.Ю. Дягель, О.В. Конева, О.В. Рубан, Е.А. Нечушкина, Л.В. Багузова, Т.Л. Смоленцева. Издательство: ИНФРА-М, 2018. – 537 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=330723>
2. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности. Монография. Издательство: Дашков и К, 2016. – 232 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=124181>
3. Петров А.М. Договоры коммерческой деятельности: Учебное пособие/ А.М. Петров М.: КУРС, 2019. - 396 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=354357>
4. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 292 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=339635>
5. Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. М.:Изд. РИОР, 2016. - 97 с.: - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=39860>

Критерии оценки:

«зачтено» - выставляется студенту при глубоком и полном раскрытии вопросов контрольной работы, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах с приведением достаточного количества примеров, на основе анализа нескольких современных литературных источников;

«не зачтено» - выставляется студенту при недостаточном раскрытии вопросов контрольной работы на основе анализа одного литературного источника; если работа является плагиатом.

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

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

Кафедра Торговли и общественного питания
(наименование кафедры)

Темы рефератов
по дисциплине «Коммерческая деятельность»
(наименование дисциплины)

1. Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения.
2. Тенденции развития оптовой торговли в России на современном этапе.
3. Сущность и функции оптовой торговли в сфере товарного обращения.
4. Механизм проведения структурной политики оптовой торговли.
5. Оптовые торговые организации и их виды.
6. Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле в условиях глобализации экономики.
7. Организация закупок материальных ресурсов на предприятии
8. Обеспечение товарными ресурсами предприятия розничной (оптовой) торговли
9. Формирование коммерческих связей и путей товародвижения
10. Организация коммерческих сделок
11. Организация выбора поставщика товара в коммерческой деятельности предприятия
12. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам и пути ее совершенствования
13. Розничная торговля и ее содержание.
14. Виды розничной торговли.
15. Коммерческая и торговая деятельность – общие черты и отличия.
16. Розничная торговая сеть и перспективы ее развития.
17. Специализация розничной торговой сети.
18. Размещение и структура современной розничной торговой сети.
19. Сущность понятия «прогноз спроса потребителей».
20. Основные факторы, формирующие спрос на потребительские товары.
21. Формы проявления спроса учитываются при организации коммерческих операций, которые влияют на решения о покупке (продаже) товара.
22. Методы, используемые в торговом предприятии для выявления устойчивости тенденций (тренда) развития спроса в ретроспективе.
23. Методы прогнозирования спроса.

Критерии оценки:

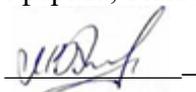
Реферат – 0,5 балла.

0,5 балл выставляется студенту, если выполнены требования к написанию реферата: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, приводится анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, соблюдены требования к оформлению работы.

0,4 балла выставляется студенту, если основные требования к реферату выполнены, но есть недочеты. В частности, имеются недочеты в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждении, имеются упущения в оформлении презентации.

0,3 балла выставляется студенту, если имеются существенные отклонения от требований к написанию реферата, тема раскрыта частично, отсутствуют выводы.

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

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

Кафедра Торговли и общественного питания
 (наименование кафедры)

**Вопросы для подготовки к экзамену
 по дисциплине «Коммерческая деятельность»**
 (наименование дисциплины)

**для студентов 2 курса
 Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»
 на 20__-20__ уч. год**

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену
1.	Сущность коммерческой деятельности.
2.	Характеристика основных объектов коммерческой деятельности.
3.	Инфраструктура оптовой торговли.
4.	Инфраструктура розничной торговли.
5.	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
6.	Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
7.	Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
8.	Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании связанных с этим услуг.
9.	Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли.
10.	Цели, задачи и структура коммерческой службы.
11.	Должностные обязанности работников коммерческой службы.
12.	Этические принципы предпринимательства.
13.	Понятие и виды информации.
14.	Роль информации в коммерческой деятельности.
15.	Коммерческая тайна и способы ее защиты.
16.	Требования, предъявляемые к информации о товарах.
17.	Штриховое кодирование товаров.
18.	Маркировка товаров.
19.	Транспортная маркировка грузов.
20.	Назначение, виды и правовая охрана товарных знаков.
21.	Регистрация товарных знаков.
22.	Использование и прекращение правовой охраны товарных знаков.
23.	Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности.
24.	Правовое обеспечение рекламной деятельности.
25.	Особенности рекламы отдельных видов товаров.
26.	Саморегулирование в области рекламы.
27.	Классификация и характеристика средств современной рекламы.
28.	Эффективность торговой рекламы.
29.	Основы построения процесса товародвижения.
30.	Основные этапы коммерческой деятельности.

31	Понятие о сделках и договорах, их классификация.
32	Порядок заключения договора.
33	Изменение и расторжение договора.
34	Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения.
35	Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.
36	Общие сведения о договоре купли-продажи.
37	Сущность и значение закупочной работы.
38	Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
39	Структура и содержание договора поставки.
40	Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
41	Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах.
42	Организация проведения аукционных торгов.
43	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
44	Организация продажи товаров на оптовых рынках.
45	Организация продажи товаров.
46	Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
47	Услуги розничной торговли.
48	Методы стимулирования продаж товаров.
49	Виды покупательского спроса и задачи его изучения.
50	Понятие о торговом ассортименте.
51	Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле.
52	Управление товарными запасами в торговле.
53	Содержание и принципы организации складских операций.
54	Технология операций по поступлению товаров на склад.
55	Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству.
56	Технология хранения товаров на складе.
57	Организация и технология отпуска товаров со склада.
58	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
59	Франчайзинг.
60	Финансовая аренда (лизинг).
61	Факторинг.
62	Товарообменные операции (бартер).
63	Понятие рисков в коммерческой деятельности и их страхование
64	Экономический эффект и эффективность коммерческой деятельности
65	Порядок проведения мероприятий по контролю (надзору)
66	Порядок составления актов при проведении мероприятий по контролю (надзору) коммерческой деятельности предприятия
67	Меры по устранению выявленных недостатков товаров
68	Обязанности лиц, осуществляющих контроль (надзор)
69	Последствия продажи товаров ненадлежащего качества
70	Сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров
71	Порядок расчетов с потребителем в случае приобретения им товара ненадлежащего качества
72	Права потребителя, установленные законом при продаже товаров

Номер задачи	Перечень задач к экзамену																																										
1	Задача 1 По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона X в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар X по цене?																																										
2	Задача 2. Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?																																										
3	<p>Задача 3. Определить объем производства и реализации продукции на четвертый квартал в натуральных и стоимостных показателях, а также объем поставки в стоимостном выражении. Используя приведенные в таблице 1 исходные данные.</p> <p>Таблица 1 Исходные данные для расчета</p> <table border="1" data-bbox="331 824 1406 1525"> <thead> <tr> <th rowspan="3">Продукция</th> <th rowspan="3">Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.</th> <th rowspan="3">Отпускная цена, руб.</th> <th colspan="4">Остатки готовой продукции, тыс. шт.</th> </tr> <tr> <th colspan="2">На 01.10</th> <th colspan="2">На конец квартала</th> </tr> <tr> <th>на складе готовой продукции</th> <th>Продукции и отгруженной, но не оплаченной</th> <th>на складе готовой продукции</th> <th>Продукции отгруженной, но не оплаченной</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Изд.А</td> <td>135,0</td> <td>247,0</td> <td>3,4</td> <td>6,3</td> <td>4,0</td> <td>4,5</td> </tr> <tr> <td>Изд.Б</td> <td>210,0</td> <td>560,0</td> <td>8,9</td> <td>4,2</td> <td>6,3</td> <td>7,0</td> </tr> <tr> <td>Изд.В</td> <td>2050,0</td> <td>985,0</td> <td>51,8</td> <td>73,0</td> <td>61,5</td> <td>68,0</td> </tr> </tbody> </table>							Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.	Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.				На 01.10		На конец квартала		на складе готовой продукции	Продукции и отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5	Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0	Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0
Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.	Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.																																								
			На 01.10		На конец квартала																																						
			на складе готовой продукции	Продукции и отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной																																					
Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5																																					
Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0																																					
Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0																																					
4	<p>Задача 4. На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145млн. руб. Остатки на начало квартала составляют:</p> <p>на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей</p> <p>в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей.</p> <p>Норматив запаса готовой продукции составляет 2 млн. руб. В планируемом периоде реализованной считается продукция по факту оплаты, однако, стабильным потребителям и дилерам отгрузка осуществляется под прошедшие через банк потребителя платежные поручения. Удельный вес данной группы потребителей составляет порядка 40% объема поставки. При этом средний срок пробега платежных документов и отсрочки платежа составляет 5 дней. Определить план производства и объем реализации продукции на планируемый квартал.</p>																																										
5	Задача 5. Подшипниковый завод производит широкий ассортимент подшипников. На основании сформированного отделом сбыта портфеля заказов подшипник «А» отгружается вагонами, автомашинами, в контейнерах, с использованием многооборотной тары, а также малой скоростью. Расчетное количество дней,																																										

необходимое для отправки данного подшипника каждому потребителю, колеблется от 1 до 15 дней. В таблице 2 приведены данные о программе выпуска подшипника «А» и затратах времени для подготовки его отправки по видам отгрузки.

Таблица 2

Показатели	Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.	Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки
Виды отгрузки: - вагонами	21,9	6,7
- контейнерами	48,2	2,0
- автомашинами	30,7	3,9
- малой скоростью	98,6	1,0
- многооборотной тарой	1,9,6	1,5
Всего:	219,0	

Примечание:

Оптовая цена подшипника «А» за одну штуку составляет 150 рублей
Определить величину запаса подшипника на складе готовой продукции в днях, штуках, рублях.

- 6 Задача 6. Определить оптимальную величину серии выпускаемой продукции и среднегодового запаса, соответствующих минимальным суммарным издержкам по складированию продукции и подготовке производства.
Исходные данные:
1. Возможный выпуск товара «А» за год составляет 264 тыс. штук.
2. Объем реализации за год - 60 тыс. штук
3. Средние переменные издержки - 20 дол.
4. Издержки по подготовке производства на каждую серию - 3200 дол.
5. Издержки по складированию готовой продукции составляют 22% от стоимости среднегодового запаса.
- 7 Задача 7. Рассчитайте необходимое количество рабочих мест контролеров-кассиров для проектируемого магазина «Универмаг» с торговой площадью 1200 кв. м на основании следующих данных:
площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя согласно СНиП – 2,5 кв. м;
среднее время расчета с одним покупателем – 40 сек.;
коэффициент использования рабочего времени кассира – 0,9.
- 8 Задача 8. Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида (оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделать выводы.
Исходные данные:
Годовая потребность в материалах = 1200 шт.
Стоимость хранения единицы материала в месяц = 280 ден. ед.
Стоимость заказа и доставки одной партии, в т.ч. НДС = 420 ден. ед.

	Время доставки материала от поставщика = 25 дней.																				
9	Задача 9. Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.																				
10	Задача 10. Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных: площадь торгового зала – 200 кв. м, площадь выкладки товаров – 120 кв. м, площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м. При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.																				
11	Задача 11. Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам: <table border="1" data-bbox="331 719 1337 1037"> <thead> <tr> <th>Показатель</th> <th>Система 1</th> <th>Система 2</th> <th>Система 3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Годовые эксплуатационные затраты, у.е.</td> <td>7050</td> <td>9020</td> <td>6100</td> </tr> <tr> <td>Годовые транспортные затраты, у.е.</td> <td>3500</td> <td>4850</td> <td>7040</td> </tr> <tr> <td>Единовременные затраты, у.е.</td> <td>50000</td> <td>60000</td> <td>40000</td> </tr> <tr> <td>Срок окупаемости системы, лет</td> <td>5,2</td> <td>5,5</td> <td>4,9</td> </tr> </tbody> </table>	Показатель	Система 1	Система 2	Система 3	Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100	Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040	Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000	Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9
Показатель	Система 1	Система 2	Система 3																		
Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100																		
Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040																		
Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000																		
Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9																		
12	Задача 12. Фирма-дистрибьютор получает товары от большого количества поставщиков и рассылает их покупателям по почте. Циклическое изменение потребности в складских площадях постоянно и составляет в течение года: I квартал – 60 000 кв.м, II квартал – 100 000 кв.м, III квартал – 120 000 кв.м, IV квартал – 100 000 кв.м. При строительстве собственного склада постоянные издержки составляют 600 000 долл., а переменные – 10 долл./кв. м. Издержки на эксплуатацию составляют 0,1 долл./кв. м в год. При аренде общественного склада плата составляет 0,95 долл./кв. м. Определить, нужно ли строить собственный склад при сроке эксплуатации 20 лет? Если да, то какой площади – 60 000 кв.м, 100 000 кв.м или 120 000 кв.м (с дополнительной арендой общественных складов или с недогрузкой собственного склада)? Расчет оформить в виде таблицы.																				
13	Задача 13. Рассчитайте потребность в электропогрузчиках для склада на основании следующих данных: годовой грузооборот склада – 68800 т; электропогрузчиками обрабатывается 90% грузооборота; склад работает в одну смену (продолжительность смены – 10 часов); эксплуатационная производительность электропогрузчика – 11000 кг/час; коэффициент неравномерности грузооборота – 1,2; количество нерабочих дней в году – 105.																				
14	Задача 14. Предприятие продает 8000 штук изделий по цене 30 руб. за единицу. Переменные затраты составляют 15 руб. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 руб. Предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 500																				

	ед. изделий по цене 21 руб. за единицу. Следует ли предприятию принимать дополнительный заказ по пониженной цене?
15	Задача 15. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 485676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 441479 тыс.руб. Издержки обращения –12142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
16	Задача 16. Определить объем валовой прибыли предприятия, рентабельность хозяйственной деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 375676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 341479 тыс.руб. Издержки обращения – 2142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
17	Задача 17. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 585676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 521479 тыс.руб. Издержки обращения – 842 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
18	Задача 18. Определить объем валового дохода и чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 285676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 241479 тыс.руб. Издержки обращения – 742 тыс.руб.
19	Задача 19. Определить объем издержек обращения предприятия на основе следующих показателей: Товарооборот – 593638 тыс.руб. Себестоимость - 555312 Валовой доход – 38326 тыс.руб. Прибыль от продаж – 18326 тыс.руб.
20	Задача 20. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 355476 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 311079 тыс.руб. Издержки обращения –944 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
21	Задача 21. Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 593638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 555312 тыс.руб. Валовой доход –38326тыс.руб. Проценты к получению – 388 тыс.руб. Проценты к оплате – 1182 тыс.руб. Прочие доходы – 8891 тыс.руб. Прочие расходы – 15676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
22	Задача 22. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных: Товарооборот- 493638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 455312 тыс.руб. Проценты к получению – 288 тыс.руб. Проценты к оплате – 982 тыс.руб.

	<p>Прочие доходы – 3891 тыс.руб. Прочие расходы – 5676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
23	<p>Задача 23 Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 693638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 605312 тыс.руб. Прочие доходы – 9891 тыс.руб. Прочие расходы – 10676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
24	<p>Задача 24 Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 5768 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4163 тыс.руб. Управленческие расходы –142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
25	<p>Задача 25. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 5103тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4227 тыс.руб. Издержки обращения –802 тыс.руб. Прочие расходы. – 39 тыс.руб. Прочие доходы – 29 тыс.руб.</p>
26	<p>Задача 26. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.</p>
27	<p>Задача 27. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.</p>
28	<p>Задача 28. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 7303тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 6225 тыс.руб. Коммерческие расходы – 512 тыс.руб. Управленческие расходы – 387 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.</p>
29	<p>Задача 29. Определить объем чистой прибыли и рентабельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 8426 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 7315 тыс.руб. Коммерческие расходы – 600 тыс.руб. Управленческие расходы – 306 тыс.руб. Прочие расходы. – 64 тыс.руб. Прочие доходы – 51 тыс.руб.</p>

30	Задача 30. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 9425 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 8314 тыс.руб. Коммерческие расходы – 500 тыс.руб. Управленческие расходы – 400 тыс.руб.
31	Задача 31. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 9293тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 24 тыс.руб. Прочие доходы – 32 тыс.руб.
32	Задача 32. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 8392тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5225 тыс.руб. Коммерческие расходы – 802 тыс.руб. Управленческие расходы – 497 тыс.руб.
33	Задача 33. Определить объем валовой прибыли предприятия и прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 10392тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5005 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1014 тыс.руб. Управленческие расходы – 907 тыс.руб.
34	Задача 34. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 11492тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 6113 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1103 тыс.руб. Управленческие расходы – 717 тыс.руб. Прочие расходы. – 104 тыс.руб. Прочие доходы – 92 тыс.руб.
35	Задача 35. Определить объем чистой прибыли, на основе следующих данных: Товарооборот- 15582тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 7723 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1028 тыс.руб. Управленческие расходы – 825 тыс.руб. Прочие расходы. – 527 тыс.руб. Прочие доходы – 678 тыс.руб. Налог – 20%
36.	Задача 36. Определить рентабельность коммерческой деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 25692тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 18613 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1101 тыс.руб. Управленческие расходы – 934 тыс.руб. Прочие расходы. – 401 тыс.руб. Прочие доходы – 329 тыс.руб. Налог – 20%

Преподаватель КТП,
к.э.н., доцент



З.Х. Моламусов

Приложение 10

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

Кафедра торговли и общественного питания

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»
Направленность (профиль) «Коммерция»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № __ по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1.	Требования, предъявляемые к информации о товарах
2.	Сущность и значение закупочной работы
3.	Задание

Преподаватель, к.э.н, доцент

З.Х. Моламусов

(подпись)

Зав.кафедрой, к.э.н., доцент

С.Н. Диянова

(подпись)

Утверждено на заседании кафедры КТП Протокол от «___» _____.20__ г. , протокол № __

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Фонд оценочных средств по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 № 8

И.о. заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

2. Фонд оценочных средств по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 18.02.2021 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа