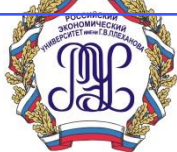


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 09.10.2024 14:22:29
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

1

*Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»
направленность (профиль) программы «Коммерция»*



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

УТВЕРЖДЕНО

Протоколом заседания кафедры
Торговли и общественного питания
от « 28 » 03.2019 г. № 8

Зав. КТП, к.э.н., доц.  С.Н.Диянова

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

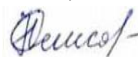
Б1.В.02 Введение в профессию (торговое дело) (прием 2020 г.)

Направление подготовки 38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

Уровень высшего образования Бакалавриат
Программа подготовки академический бакалавриат

Составитель:

к.т.н., доцент



Н.И.Денисова

Краснодар
2019

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	4
3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ».....	4
5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ.....	6
6. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	7
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	8
ПРИЛОЖЕНИЯ:	
<i>1. Комплект тестов (тестовых заданий) входного контроля</i>	<i>10</i>
<i>2. Комплект тестов (тестовых заданий).....</i>	<i>12</i>
<i>3. Комплект кейс-задач.....</i>	<i>31</i>
<i>4. Вопросы для собеседования.....</i>	<i>35</i>
<i>5. Задания для выполнения контрольной работы студентами заочной формы обучения.....</i>	<i>37</i>
<i>6. Темы рефератов.....</i>	<i>44</i>
<i>7. Перечень вопросов, практических заданий к экзамену</i>	<i>46</i>
<i>8. Образец экзаменационного билета.....</i>	<i>53</i>

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)» является неотъемлемой частью нормативно-методического обеспечения системы оценки знаний и уровня сформированности компетенций студентов направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» и обеспечивает качество образовательного процесса.

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

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.

Виды оценочных средств по учебной дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)» соответствуют образовательным технологиям, представленным в рабочей программе учебной дисциплины, в Календарно-тематическом плане учебной дисциплины.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Целью разработки фонда оценочных средств по учебной дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)» является установление соответствия знаний и уровня сформированности компетенций студента на данном этапе обучения требованиям рабочей программы учебной дисциплины.

Задачи, решаемые при помощи фонда оценочных средств по учебной дисциплине:

- формирование у студентов осознания социальной значимости своей будущей профессии, высокой мотивации к выполнению профессиональной деятельности,

- формирование у студентов способности анализировать социально-значимых проблем и процессов.

- 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.

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

Изучение учебной дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» направлено на формирование следующих компетенций ПК-2, ПК-7.

ПК-2 – способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери

ПК-7 – способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

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

Таблица 1

Разделы (темы) дисциплины (модулей)	Формируемые компетенции (коды компетенций)	
	ПК-2	ПК-7
Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России	+	
Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции	+	
Тема 3. Ресурсный потенциал торговли		+
Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций	+	
Тема 5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия	+	

4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ (ТОРГОВОЕ ДЕЛО)»

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)» 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

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 «Экономическая теория»	ОК-2	15	тест	1

Текущий контроль				
Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России	ПК-2	42	собеседование, тесты, рефераты	3
Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции	ПК-2	51	собеседование, рефераты; кейс, тесты	4
Тема 3. Ресурсный потенциал торговли	ПК - 7	-	собеседование, кейс	2
Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций	ПК-2	52	тест, рефераты, кейс, собеседование	4
Тема 5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия	ПК-2	-	собеседование, реферат, кейс	3
Промежуточная аттестация	ПК-2, ПК-7	71	вопросы к экзамену	1
Всего	ПК-2, ПК-7	253		18

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 (прохождения практики) в качестве основного критерия выступает наличие сформированных у него компетенций по результатам освоения учебной дисциплины (этапов практики).

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 3.

Таблица 3

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично»	ПК-2	<p>Знает верно и в полном объеме: элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии</p>
		ПК-7	<p>Знает верно и в полном объеме: элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров</p>
70 – 84 баллов	«хорошо»	ПК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями: элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии</p>
		ПК-7	<p>Знает с незначительными замечаниями: элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров</p>

50 – 69 баллов	«удовлетвори-тельно»	ПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли</p> <p>Владет на базовом уровне, с ошибками: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии</p>
		ПК-7	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров</p> <p>Владет на базовом уровне, с ошибками: навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров</p>
менее 50 баллов	«неудовлетвори-тельно»	ПК-2	<p>Не знает на базовом уровне: элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле</p> <p>Не умеет на базовом уровне: анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии</p>
		ПК-7	<p>Не знает на базовом уровне: элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров</p> <p>Не умеет на базовом уровне: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров</p>

Оценка «Неудовлетворительно» ставится 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 занятиям, выполнению самостоятельной работы, вопросы к экзаменам, варианты тестовых заданий и т.п.

Для обеспечения объективности оценки качества подготовки студентов в рамках проведения деловой игры, привлечены представители работодателя: Шабанов П.П., директор торгового центра ООО «Бауцентр Рус»

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 2-12)

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 образец экзаменационного билета представлены в Приложениях 13-14)

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 4).

Таблица 4

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 (Приложение 1,2)	Экспертный, электронный
2. Кейс-задание	Проблемное задание, в котором студенту предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную экономическую, социальную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы	Ситуация, задание для решения проблемы (Приложение 3)	экспертный
3. Собеседование	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. Контрольная работа	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.	Варианты контрольных работ (Приложение 5)	экспертный
5. Рефераты	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 рефератов (Приложение 6)	экспертный
6. Экзамен	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента в письменной или устной форме по всем темам, разделам изученной дисциплины	Вопросы к экзамену (Приложение 7), экзаменационные билеты (Приложение 8)	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 (тестовых заданий) для входного контроля
по дисциплине «Экономическая теория»**

1.Тестовый вопрос 1:

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

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

2.Тестовый вопрос 2:

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.

3.Тестовый вопрос 3:

Группа экономической теории, раскрывающая содержание и закономерности развития экономических процессов в обществе:

- а) частная;
- б) общая;
- в) групповая;
- г) количественная.

4.Тестовый вопрос 4:

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

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

5.Тестовый вопрос 5:

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.

6.Тестовый вопрос 6:

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.

7.Тестовый вопрос 7:

К недобросовестной конкуренции не относятся:

- а) использование чужого товарного знака;
- б) организация выставок;
- в) переманивание специалистов;
- г) технический шпионаж.

8.Тестовый вопрос 8:

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

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

9.Тестовый вопрос 9:

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

10.Тестовый вопрос 10:

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

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

11.Тестовый вопрос 10:

К чистым общественным благам не относится:

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

12.Тестовый вопрос 12:

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.

13.Тестовый вопрос 13:

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.

14.Тестовый вопрос 14:

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.

15.Тестовый вопрос 15:

Микроэкономика изучает:

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


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.т.н, доцент  Н.И. Денисова
(подпись)

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 «Введение в профессию»**

Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: *Что такое торговля?*

- а) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров
- б) Вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению
- в) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции
- г) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции

2. Тестовый вопрос 2: *Коммерческая деятельность – это: (укажите лишнее)*

- а) купля-продажа товаров;
- б) удовлетворение спроса потребителей;
- в) получение прибыли;
- г) исследование рынка.

3. Тестовый вопрос 3: *Коммерческая деятельность торгового предприятия опирается на комплекс наук: (укажите лишнее)*

- а) экономика;
- б) философия;
- в) маркетинг;
- г) право;
- д) менеджмент.

4. Тестовый вопрос 4: *В торговле осуществляются процессы:*

- а) основные и дополнительные;
- б) коммерческие и производственные;
- в) самые разные.

5. Тестовый вопрос 5: *Цель, которую преследуют коммерческие организации на рынке*

- а) увеличение объёмов продаж;
- б) максимально возможное снижение расходов;
- в) получение прибыли в результате своей деятельности.

6. Тестовый вопрос 6: *Функциями коммерческой деятельности являются:*

- а) формирование ассортимента товаров,
- б) заключение договоров с клиентами,
- в) реализация произведенной потребительской стоимости товаров,
- г) доведение предметов потребления до потребителей,
- д) организационное оформление рыночных отношений.

7. Тестовый вопрос 7: *Какое из приведенных определений в наибольшей степени соответствует понятию «коммерция»?*

- а) организация оптовой торговли через склады;
- б) комплекс торгово-организационных операций, направленных на осуществление процесса купли-продажи, предоставление торговых услуг;

- в) продвижение товаров на рынок;
- г) розничная торговля для удовлетворения потребностей покупателей и получения прибыли.

8. Тестовый вопрос 8: *К факторам внутренней среды торгового предприятия относятся:*

- а) посредники, конкуренты;
- б) финансовые, материальные ресурсы предприятия;
- в) законодательно-нормативная база;
- г) поставщики.

9. Тестовый вопрос 9: *Факторами внешней среды торгового предприятия являются:*

- а) контрольно-инспектирующие органы;
- б) состояние материально-технической базы предприятия;
- в) торгово-технологические процессы;
- г) организационная структура предприятия.

10. Тестовый вопрос 10: *Технологические процессы – это процессы, связанные:*

- а) с движением товара и являются продолжением процесса производства в сфере обращения;
- б) с закупкой и продажей товаров;
- в) с предоставлением торговых услуг оптовикам;
- г) с предоставлением торговых услуг покупателям в магазине.

11. Тестовый вопрос 11: *Поставьте в соответствие цифрам их определения*

- 1.Предпринимательская деятельность
- 2.Коммерческая деятельность
- 3.Бизнес

а) оперативно-организационная деятельность по осуществлению операций обмена товарно-материальных ценностей в целях удовлетворения потребностей населения и получения прибыли

б) самостоятельная, любая инициативная деятельность отдельных граждан или групп граждан, осуществляемая на свой страх и риск, под свою имущественную ответственность и направленную, главным образом, на получение экономической выгоды в форме прибыли

в) это деятельность человека, направленная на получение дохода с помощью использования своих знаний, опыта, своего капитала, характеризуемая отношениями между всеми участниками рыночной экономики

12. Тестовый вопрос 12: *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

13. Тестовый вопрос 13: *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

14. Тестовый вопрос 14: *Основная задача из сферы деятельности коммерсанта:*

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

15. Тестовый вопрос 15: *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.

16. Тестовый вопрос 16: *Выделите основные виды профессиональной деятельности коммерсанта согласно стандарта:*

- 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

17. Тестовый вопрос 17: *Какими личностными качествами должен обладать коммерсант:*

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

18. Тестовый вопрос 18: *Какие черты характера свойственны коммерсанту:*

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

19. Тестовый вопрос 19: *Какие свои психологические ресурсы коммерсант должен задействовать в процессе работы с возражениями?*

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

20. Тестовый вопрос 20: *Органом управления факультета является..*

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

- 21. Тестовый вопрос 21:** *Непосредственное руководство деятельностью факультета осуществляет...*
- а) заведующий;
 - б) Ученый совет;
 - в) декан;
 - г) ректор.
- 22. Тестовый вопрос 22:** *Непосредственное руководство деятельностью кафедры осуществляет...*
- а) заведующий;
 - б) Ученый совет;
 - в) декан;
 - г) ректор.
- 23. Тестовый вопрос 23:** *Виды профессиональной деятельности бакалавра включают...*
- а) организационно-управленческую и экономическую, информационно-аналитическую, социально-психологическую;
 - б) организационно-управленческую и экономическую, информационно-аналитическую, социально-психологическую, проектную;
 - в) организационно-управленческую и экономическую;
 - г) организационно-управленческую и экономическую, информационно-аналитическую.
- 24. Тестовый вопрос 24:** *Основная образовательная программа бакалавриата предусматривает формирование у выпускника...*
- а) общекультурных и профессиональных компетенций;
 - б) только общекультурных компетенций;
 - в) только профессиональных компетенций;
 - г) не предусматривает формирование компетенции вообще.
- 25. Тестовый вопрос 25:** *В России государственная политика в области высшего профессионального образования реализуется посредством:*
- а) образовательных инициатив ВУЗов;
 - б) образовательных нормативов;
 - в) образовательных норм;
 - г) образовательных стандартов.
- 26. Тестовый вопрос 26:** *ВУЗы сообразно своим возможностям и потребностям конкретных регионов, предприятий и самих студентов самостоятельно...*
- а) разрабатывают образовательные программы;
 - б) разрабатывают образовательные стандарты;
 - в) формируют свои учебные планы и исследовательские процессы;
 - г) всё вышеперечисленное.
- 27. Тестовый вопрос 27:** *Образовательные стандарты – это...*
- а) план-схема, по которой должны проходить все образовательные процессы;
 - б) детализированный документ, содержащий исчерпывающую информацию, касательно процесса обучения по данной специальности;
 - в) документ, отражающий только название и специфику процесса образования по конкретному направлению подготовки;
 - г) план-схема, по которой должен проходить образовательный процесс, в рамках родственной группы дисциплин. ...
- 28. Тестовый вопрос 28:** *Назначение образовательного стандарта состоит...*
- а) в построении работы ВУЗа в соответствии с требованиями местной администрации;
 - б) в построении работы ВУЗа в соответствии с требованиями современной экономики;
 - в) в построении работы ВУЗа в соответствии с требованиями Минобрнауки РФ;
 - г) в построении работы ВУЗа в соответствии с требованиями региональных властей.
- 29. Тестовый вопрос 29:** *Государственные образовательные стандарты высшего образования не предназначены для обеспечения:*

- а) качества высшего и послевузовского профессионального образования;
- б) экономической эффективности функционирования ВУЗов;
- в) единства образовательного пространства Российской Федерации;
- г) признания и установления эквивалентности документов иностранных государств о высшем и послевузовском профессиональном образовании.

30. Тестовый вопрос 30: *Документ, который определяет перечень, трудоемкость, последовательность и распределение по периодам обучения учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности и, если иное не установлено Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации», формы промежуточной аттестации обучающихся:*

- а) образовательный стандарт;
- б) учебный план;
- в) учебная программа;
- г) примерная образовательная программа.

31. Тестовый вопрос 31: *Уровень знаний, умений, навыков и компетенции, характеризующий подготовленность к выполнению определенного вида профессиональной деятельности, называется:*

- а) квалификация;
- б) специальность;
- в) специализация;

32. Тестовый вопрос 32: *Как называется вид учебной деятельности, направленный на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью?*

- а) практика;
- б) воспитание;
- в) обучение;
- г) развлечение.

33. Тестовый вопрос 33: *Лицо, занимающееся организацией купли-продажи товаров и услуг и консультационной деятельностью, связанной с потребительной ценностью продукции, называется:*

- а) экономист;
- б) аудитор;
- в) главный бухгалтер;
- г) коммерсант
- д) менеджер по персоналу.

34. Тестовый вопрос 34: *Задачи коммерсанта:*

- а) следить за анализом рынка с целью определения, какой товар продавать в данный момент наиболее выгодно;
- б) отчитываться перед государственными органами и собственниками компании, а также вовремя и правильно оплачивать государственные налоги;
- в) оказание посреднических услуг при покупке или продаже различных товаров.
- г) осуществлять оптовую или розничную реализацию товара с целью получения прибыли;
- д) поиск выгодных поставщиков товара и закупка товара для его последующей реализации;
- е) следить за финансовым состоянием предприятия
- ж) все вышеперечисленные ответы верны.

35. Тестовый вопрос 35: *Что такое торговля?*

- а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров
- б) вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению
- в) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и

производством продукции

г) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции

36. Тестовый вопрос 36: *В чем отличия предпринимательства от коммерции:*

а) предпринимательство представляет собой организационно – производственную деятельность

б) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства

в) нет отличий

37. Тестовый вопрос 37: *Что такое классификация?*

а) это процесс разделения чего-либо на части и разработка дальнейшего плана

б) это процесс разделения рынка на целевые группы для определения классов и категорий среди потребителей

в) это процесс разделения явления и разнесения его частей в определенные группы

г) все ответы правильные

д) здесь нет правильного ответа

38. Тестовый вопрос 38: *Цель, которую преследуют коммерческие организации на рынке:*

а) увеличение объёмов продаж;

а) максимально возможное снижение расходов;

а) получение прибыли в результате своей деятельности

39. Тестовый вопрос 39: *Под «коммерцией» понимают:*

а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;

б) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров;

в) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;

г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

40. Тестовый вопрос 40: *Какие факторы влияют на коммерческую деятельность?*

а) наличие конкуренции

б) наличие поставщиков

в) наличие банков

г) научно-технический прогресс

д) международная обстановка

41. Тестовый вопрос 41: *Государственные органы и структуры, регулирующие коммерческо-посредническую деятельность по основным группам функций*

а) Регулирующие

б) Контролирующие

42. Тестовый вопрос 42: *Коммерческая деятельность торгового предприятия опирается на комплекс наук: (укажите лишнее)*

а) экономика;

б) философия;

в) маркетинг;

г) право;

д) менеджмент.

Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: *Субъект управления:*

а) тот, на кого направлено управляющее воздействие;

б) тот, кто вырабатывает управляющее воздействие;

в) управляющая подсистема;

г) ответы б) и в) верны.

2. Тестовый вопрос 2: *Объектами коммерческой деятельности являются:*

- а) страховые компании,
- б) товары,
- в) услуги,
- г) торговые дома,

3. Тестовый вопрос 3: *Особые объекты коммерческой деятельности:*

- а) услуги,
- б) информация,
- в) рабочая сила,
- г) ценные бумаги,
- д) интеллектуальная собственность.

4. Тестовый вопрос 4: *Объект управления:*

- а) тот, на кого направлено управляющее воздействие;
- б) то же, что и предмет управления;
- в) ответы а) и б) верны;
- г) тот, кто вырабатывает управляющее воздействие

5. Тестовый вопрос 5: *Субъекты коммерческой деятельности:*

- а) рабочая сила,
- б) потребительские товары,
- в) производственные предприятия,
- г) торговые дома,
- д) деньги и ценные бумаги.

6. Тестовый вопрос 6: *К факторам внутренней среды торгового предприятия относятся:*

- а) посредники, конкуренты;
- б) финансовые, материальные ресурсы предприятия;
- в) законодательно-нормативная база;
- г) поставщики.

7. Тестовый вопрос 7: *Торговая сеть — это*

- а) территория административного района, города, на которой размещаются торговые предприятия.
- б) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории.
- в) совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением.
- г) совокупность элементов торгово-технологического процесса.

8. Тестовый вопрос 8: *Что входит в субъекты рынка.*

- а) продавцы, партнерство, услуги
- б) продавцы, покупатели, поставщики
- в) товары, услуги
- г) обмен, партнерство, конкуренция

9. Тестовый вопрос 9: *Объектами коммерческой деятельности являются:*

- а) страховые компании,
- б) товары
- в) услуги,
- г) торговые дома
- д) ярмарки.
- е) информация,
- ж) рабочая сила,
- з) ценные бумаги,
- и) интеллектуальная собственность.

10. Тестовый вопрос 10: *Объекты исследования товарного рынка*

- а) транспортные средства

- б) товары, цены
- в) конкуренты
- г) материально-техническая база
- д) налоговое поле
- е) поставщики, покупатели

11. Тестовый вопрос 11: *В зависимости от особенностей спроса и покупательских привычек, потребительские товары подразделяются на товары:*

- а) повседневного спроса,
- б) предварительного выбора,
- в) идентичные,
- г) эластичного спроса,
- д) длительного пользования

12. Тестовый вопрос 12: *Что из данного является формой рыночных проявлений потребностей?*

- а) объем спроса
- б) объем предложения
- в) реализованный спрос
- г) спрос+

13. Тестовый вопрос 13: *Объекты коммерческой деятельности*

- а) коммерческие предприятия
- б) коммерческие процессы
- в) товары, услуги
- г) риски, сделки
- д) физические лица
- е) индивидуальные предприниматели

14. Тестовый вопрос 14: *Признаки юридического лица*

- а) имеет обособленное имущество
- б) отвечает этим имуществом по своим обязательствам
- в) приобретает и осуществляет имущественные и неимущественные права
- г) может продавать свои права
- д) несет обязанности
- е) может быть истцом и ответчиком в суде

15. Тестовый вопрос 15: *Какие факторы влияют на риск?*

- а) общие
- б) внешние

16. Тестовый вопрос 16: *К основным видам риска относят:*

- а) коммерческий
- б) материальный
- в) трудовой

17. Тестовый вопрос 17: *Потери от риска разделяют на:*

- а) рыночные
- б) трудовые
- в) потери времени

18. Тестовый вопрос 18: *Продукт труда, обладающий потребительной стоимостью, удовлетворяющий потребности населения и организаций, но, как правило, не приобретающий вещественной формы, – ...*

19. Тестовый вопрос 19: *Продукт труда, удовлетворяющий ту или иную общественную потребность посредством купли-продажи – ...*

20. Тестовый вопрос 20: ### – соотношение между спросом и товарным предложением на рынке

21. Тестовый вопрос 21: ### – результат непосредственного взаимодействия исполнителя и потребителя, а также собственная деятельность исполнителя по удовлетворению

потребностей потребителя

22. Тестовый вопрос 22: *Рынок услуг*

- а) совокупность экономических отношений по поводу обмена услуг
- б) сфера обмена услугами
- в) сфера обмена товарами и услугами
- г) совокупность услуг
- д) сервисное обслуживание

23. Тестовый вопрос 23: *Особенности рынка услуг*

- а) высокий профессионализм исполнителей
- б) высокая скорость оборота капитала
- в) разнообразие организационно-правовых форм предприятий сервиса
- г) высокая динамичность рыночных процессов
- д) высокая чувствительность к изменениям рыночной

24. Тестовый вопрос 24: *Классификация услуг по виду потребности в них*

- а) личные
- б) материальные
- в) нематериальные
- г) социальные
- д) эстетические
- е) возмездные

25. Тестовый вопрос 25: *Административные методы государственного регулирования*

- а) таможенное регулирование
- б) кредитно-денежное регулирование
- в) финансовая поддержка государства отдельным предприятиям
- г) налоговое регулирование
- д) проведение макроструктурных сдвигов
- е) финансирование социальной сферы

26. Тестовый вопрос 26: *Экономические методы государственного регулирования*

- а) таможенное регулирование
- б) кредитно-денежное регулирование
- в) финансовая поддержка государства отдельным предприятиям
- г) налоговое регулирование
- д) проведение макроструктурных сдвигов
- е) финансирование социальной сферы

27. Тестовый вопрос 27: *Задачи, решаемые на региональном уровне государственного регулирования коммерческой деятельности*

- а) таможенное регулирование
- б) формирование приоритетов региональной коммерческой политики
- в) разработка отраслевых индикативных программ развития торговли
- г) валютное регулирование
- д) обеспечение реализации общих принципов налогообложения
- е) создание эффективной конкурентной среды на региональном рынке

28. Тестовый вопрос 28: *Задачи, решаемые на федеральном уровне государственного регулирования коммерческой деятельности*

- а) таможенное регулирование
- б) формирование приоритетов региональной коммерческой политики
- в) разработка отраслевых индикативных программ развития торговли
- г) валютное регулирование
- д) обеспечение реализации общих принципов налогообложения
- е) создание эффективной конкурентной среды на региональном рынке

29. Тестовый вопрос 29: *Соответствие между типами, видами предприятий оптовой торговли и их функциями*

- 1: оптовые организации общенационального (федерального) уровня
- 2: оптовые структуры регионального уровня
- 3: независимые оптовые торговые предприятия
- 4: посреднические оптовые структуры
- 5: организаторы оптового оборота
 - а) не используют в своей деятельности переход права собственности на товар
 - б) осуществляют оптовую торговлю универсальным ассортиментом товаров
 - в) организуют оборот крупных партий товаров потребителям по всей стране
 - г) оказывают услуги по организации оптового оборота товаров
 - д) осуществляют полный комплекс закупочно-сбытовых операций
 - е) организуют оптовую торговлю на уровне региона

30. Тестовый вопрос 30: *Поставьте в соответствие определения*

1. Товар – это:
2. Какие товары относятся к товарам повседневного спроса?
3. Какие товары относятся к товарам предварительного выбора (периодического) спроса?
4. Какие товары относятся к товарам особого спроса?
 - а) товары, приобретаемые покупателями после сравнения их качественных характеристик, цены и потребительских свойств
 - б) товары с уникальными свойствами и повышенной ценой
 - в) все, что сможет быть предложено на рынке для приобретения по определенной цене для удовлетворения нужд или потребностей
 - г) товары, приобретаемые покупателями часто, без раздумий и поисков

31. Тестовый вопрос 31: *Ценные бумаги могут являться объектом коммерческой деятельности*

- а) иногда, когда продают и покупают акции;
- б) нет, объектом являются только товары;
- в) да.

32. Тестовый вопрос 32: *Физические лица могут быть участниками коммерческой деятельности:*

- а) да;
- б) нет;
- в) могут, но только в установленных законом случаях.

33. Тестовый вопрос 33: *Определите отличие товарищества от общества:*

- а) товарищество – это объединение лиц, общество – это объединение капиталов;
- б) в степени ответственности перед кредиторами;
- в) товарищество – это объединение капиталов, общество – это объединение лиц;
- г) нет отличий.

34. Тестовый вопрос 34: *Унитарным предприятие может быть:*

- а) только государственное предприятие/муниципальное
- б) любое предприятие, имущество которого неделимо
- в) иностранное предприятие
- г) все ответы верны

35. Тестовый вопрос 35: *Хозяйственное общество признается зависимым если...*

- а) другое общество имеет более 20% голосующих акций или 20% уставного капитала ООО
- б) другому обществу принадлежит контрольный пакет данного ООО
- в) имущество состоит из имущественных паев (взносов) участников с образованием неделимого фонда
- г) все ответы верны

36. Тестовый вопрос 36: *Полное товарищество могут организовать*

- а) юридические лица
- б) индивидуальные предприниматели

- в) коммерческие организации
- г) 1 и 2 ответы верны

37. Тестовый вопрос 37: *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;

38. Тестовый вопрос 38: *К коммерческим организациям не относятся:*

- а) хозяйственные товарищества и общества;
- б) производственные кооперативы;
- в) потребительские кооперативы;
- г) государственные унитарные предприятия.

39. Тестовый вопрос 39: *Одним учредителем может быть создано следующая организационно правовая форма предприятия:*

- а) общество с ограниченной ответственностью;
- б) производственный кооператив;
- в) ПАО (открытое акционерное общество);
- г) АО (закрытое акционерное общество).

40. Тестовый вопрос 40: *По отношению к участникам полного товарищества действует ответственность:*

- а) частичная;
- б) в пределах сумм внесенных ими вкладов;
- в) полная;
- г) не действует никакая ответственность.

41. Тестовый вопрос 41: *Имеют ли право хозяйственные товарищества и общества выпускать акции:*

- а) да;
- б) да, но после 5 лет работы;

42. Тестовый вопрос 42: *Товарищество на вере называют по другому:*

- а) полное;
- б) хозяйственное;
- в) коммандитное;
- г) частичное.

43. Тестовый вопрос 43: *По отношению к коммандистам в товариществе на вере действует ответственность:*

- а) частичная;
- б) в пределах сумм внесенных ими вкладов;
- в) полная;
- г) не действует никакая ответственность.

44. Тестовый вопрос 44: *В России самой распространенной организационно-правовой формой в настоящее время является:*

- а) товарищество на вере;
- б) производственный кооператив;
- в) общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- г) открытое акционерное общество (ПАО);
- д) закрытое акционерное общество (АО).

45. Тестовый вопрос 45: *Учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров, а участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных вкладов, называется:*

- а) общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- б) общество с дополнительной ответственностью (ОДО).

46. Тестовый вопрос 46: *Главной особенностью общества с дополнительной ответственностью является то, что:*

- а) оно может быть образовано одним участником;
- б) его участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных вкладов;
- в) его участники солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов;
- г) они могут дополнительно принимать вклады от населения.

47. Тестовый вопрос 47: *Главным преимуществом акционерных обществ является:*

- а) возможность выпускать акции;
- б) возможность привлекать в общество капиталы многих лиц;
- в) акционеры не отвечают по обязательствам общества;
- г) возможность получать дивиденды по акциям.

48. Тестовый вопрос 48: *Акционерное общество, акции которого могут свободно продаваться и покупаться без согласия других акционеров, называется:*

- а) открытое акционерное общество (ПАО);
- б) закрытое акционерное общество (АО);
- в) зависимое хозяйственное общество;
- г) дочернее хозяйственное общество.

49. Тестовый вопрос 49: *Объединение капиталов характерно:*

- а) товариществу на вере;
- б) корпорации;
- в) закрытому акционерному обществу;
- г) всем перечисленным выше организационно - правовым формам фирмы.

50. Тестовый вопрос 50: *Простая акция дает акционеру право:*

- а) получать ежегодно гарантированный доход в фиксированном размере;
- б) голоса на общем собрании акционеров.

51. Тестовый вопрос 51: *Привилегированные акции дают право:*

- а) получать ежегодно гарантированный доход в фиксированном размере;
- б) голоса на общем собрании акционеров.

Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1 *Защита коммерческой информации включает*

- а) предотвращение утечки информации
- б) предотвращение анализа информации
- в) предотвращение публикации информации
- г) предотвращение распространения информации
- д) предотвращение хищения информации

2. Тестовый вопрос 2 *Условия отнесения информации к коммерческой тайне*

- а) ценность информации для владельца
- б) экономическая ценность информации
- в) действительная или потенциальная коммерческая ценность
- г) неизвестность третьим лицам и отсутствие к ней свободного доступа
- д) возможность продажи информации
- е) охрана владельцем конфиденциальности информации

3. Тестовый вопрос 3: *Виды ущерба от разглашения коммерческой тайны*

- а) моральный
- б) материальный
- в) финансовый
- г) нематериальный
- д) физический

4. Тестовый вопрос 4: *Состав информации о покупателях*

- а) объем и структура покупательского спроса
- б) инфляция
- в) конкурентоспособность
- г) численность и состав обслуживаемого населения
- д) количество предприятий розничной торговли
- е) уровень денежных доходов населения
- ж) финансовое положение конкурента

5. Тестовый вопрос 5: *Если информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет доступа на законном основании, то она называется:*

- а) коммерческой тайной;
- б) конфиденциальной информацией;
- в) государственной тайной;
- г) документированной информацией.

6. Тестовый вопрос 6: *В случае причинение вреда в результате распространения сведений, порочащих честь и достоинство, деловую репутацию, осуществляется:*

- а) компенсация морального вреда;
- б) подача гражданского иска;
- в) уголовное преследование;
- г) привлечение к административной ответственности.

7. Тестовый вопрос 7: *Служебные сведения, доступ к которым ограничен органами государственной власти, именуется:*

- а) служебной тайной;
- б) коммерческой тайной;
- в) медицинской тайной;
- г) тайной следствия.

8. Тестовый вопрос 8: *Перечень сведений, составляющих государственную тайну утверждается:*

- а) указом Президента РФ;
- б) федеральным законом;
- в) постановлением правительства РФ;
- г) межведомственной комиссией.

9. Тестовый вопрос 9*: *Защищаемые банками сведения о вкладах и счетах своих клиентов, банковских операциях по счетам и сделках в интересах клиента, относятся к тайне:*

- а) государственной;
- б) личной;
- в) банковской;
- г) коммерческой.

10. Тестовый вопрос 10: *Какая информация подлежит защите?*

- а) информация, циркулирующая в системах и сетях связи
- б) зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать
- в) только информация, составляющая государственные информационные ресурсы
- г) любая документированная информация, неправомерное обращение с которой может нанести ущерб ее собственнику, владельцу, пользователю и иному лицу

11. Тестовый вопрос 11: *Конфиденциальная информация это*

- а) сведения, составляющие государственную тайну
- б) сведения о состоянии здоровья высших должностных лиц
- в) документированная информация, доступ к которой ограничивается в соответствии с законодательством РФ
- г) данные о состоянии преступности в стране

12. Тестовый вопрос 12: *Информация*

- а) не исчезает при потреблении
- б) становится доступной, если она содержится на материальном носителе
- в) подвергается только "моральному износу"
- г) характеризуется всеми перечисленными свойствами

13. Тестовый вопрос 13: *Информация это -*

- а) сведения, поступающие от СМИ
- б) только документированные сведения о лицах, предметах, фактах, событиях
- в) сведения о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления
- г) только сведения, содержащиеся в электронных базах данных

14. Тестовый вопрос 14: *Источники коммерческой информации*

- а) маркетинговые исследования
- б) внутренние материалы и документы предприятия
- в) бизнес- план
- г) сведения о кадровом составе сотрудников
- д) внешние информационные источники

15. Тестовый вопрос 15: *Защита информации это:*

- а) процесс сбора, накопления, обработки, хранения, распределения и поиска информации;
- б) преобразование информации, в результате которого содержание информации становится непонятным для субъекта, не имеющего доступа;
- в) получение субъектом возможности ознакомления с информацией, в том числе при помощи технических средств;
- г) совокупность правил, регламентирующих порядок и условия доступа субъекта к информации и ее носителям;
- д) деятельность по предотвращению утечки информации, несанкционированных и непреднамеренных воздействий на неё.

16. Тестовый вопрос 16: *Коммерческая информация представляет собой:*

- а) совокупность знаний для участников рынка, имеющих коммерческую ценность;
- б) совокупность знаний для участников рынка, имеющих экономическую ценность и защищенная от внешнего доступа;
- в) совокупность знаний для участников рынка, доступных всем и всегда. распространяемая в сети Интернет;
- г) совокупность знаний для участников рынка, имеющих экономическую ценность, отчужденных от первоначального носителя информации в результате сбора информации.

17. Тестовый вопрос 17: *Способы защиты коммерческой тайны - это*

- а) запрет бесконтрольного использования копировально-множительной техники;
- б) запрет несанкционированного доступа к компьютерной информации;
- в) административные мероприятия (наличие службы безопасности, пропускной режим и др.);
- г) своевременная приёмка товаров.

18. Тестовый вопрос 18: *Какой путь снижения риска целесообразно использовать при допустимых потерях в случае низкой вероятности их возникновения:*

- а) страхование риска;
- б) принятие риска;
- в) избежание риска?

19. Тестовый вопрос 19: *К какому виду потерь в предпринимательской деятельности относится отсрочка выплаты долгов:*

- а) потери времени;
- б) финансовые потери;
- в) специальные виды потерь?

20. Тестовый вопрос 20: *Риск, возникающий в результате взаимодействия предприятия с поставщиком, производителем товара:*

- а) риск невыполнения договорных обязательств владельцем товара;
- б) риск нереализации товара (невозможности товара);
- в) риск установления кредитором кредитных санкций.

21. Тестовый вопрос 21: *Риск, возникающий в результате взаимодействия предприятия с банком:*

- а) риск противоправного действия со стороны владельца товара;
- б) риск банкротства банка;
- в) риск ответственности за нанесение ущерба покупателю.

22. Тестовый вопрос 22: *Коммерческий риск - это риск, возникающий:*

- а) на коммерческих предприятиях;
- б) при заключении коммерческих сделок;
- в) в процессе реализации товаров или услуг;
- г) в процессе производства товаров или услуг.

23. Тестовый вопрос 23: *По сфере возникновения выделяют следующие типы рисков:*

- а) производственный риск;
- б) кадровый риск;
- в) информационный риск;
- г) финансовый риск;
- д) коммерческий риск.

24. Тестовый вопрос 24: *Риск - это:*

- а) неблагоприятное событие, влекущее за собой убыток;
- б) все предпосылки, имеющие возможность негативно повлиять на достижение стратегических целей в течение строго определенного временного промежутка;
- в) вероятность наступления стихийных бедствий либо технических аварий;
- г) вероятность провала программы продаж;
- д) вероятность успеха в бизнесе.

25. Тестовый вопрос 25: *Факторы под воздействием которых может возникнуть риск:*

- а) политические, социальные
- б) экономические, законодательные
- в) экономические, социальные
- г) внешние и внутренние

26. Тестовый вопрос 26: *К основным видам риска относят:*

- а) коммерческий
- б) материальный
- в) трудовой

27. Тестовый вопрос 27: *Какие факторы влияют на риск?*

- а) общие
- б) внешние
- в) внутренние

28. Тестовый вопрос 28: *Соответствие фактического наличия товаров в торговом предприятии выбранному ассортиментному перечню – это*

- а) стабильность
- б) глубина
- в) широта
- г) глубина

29. Тестовый вопрос 29: *При формировании торгового ассортимента розничного торгового предприятия могут быть использованы различные принципы:*

- а) функциональный (офисная мебель, продовольственные товары и т.д.).
- б) потребительский (детские, спортивные товары и проч.).
- в) сбытовой (товары, продающиеся в универсаме, в универмаге, на мелкооптовом рынке

и проч.).

г) ценовой (дешевые, дорогие товары и т.д.).

30. Тестовый вопрос 30: *Товарная номенклатура – это:*

а) совокупность товаров, имеющих аналогичное функциональное назначение;

б) совокупность товаров определенного класса, имеющих схожий состав потребительских свойств и показателей;

в) совокупность товаров определенного вида, выделенных по перечню отдельных признаков

г) совокупность все ассортиментных групп товаров

31. Тестовый вопрос 31 *Вид товаров – это:*

а) совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением;

б) совокупность разных видов, сортов, размеров, фасонов и других разновидностей товаров;

в) разные модели одного вида, которые различаются по таким признакам, как размер, цвет, фасон и др.;

г) ассортимент товаров, представленный в магазине

32. Тестовый вопрос 32 *Широта ассортимента – это:*

а) количество ассортиментных позиций в каждой конкретной группе;

б) общая численность ассортиментных групп;

в) общее количество товаров;

г) степень схожести между товарами

33. Тестовый вопрос 33 *Товары простого ассортимента – это:*

а) разновидность товаров внутри каждой товарной группы;

б) набор групп товаров, объединенных по определенному признаку;

в) товары, однородные по сырьевой основе, имеют незначительное количество видов, размеров, цветов;

г) большое разнообразие ассортиментных позиций, к которым относятся большинство непродовольственных товаров

34. Тестовый вопрос 34 *Сопутствующие товары – это:*

а) товары, дополняющие основной ассортимент;

б) главная часть ассортимента;

в) самостоятельные изделия, требующие совместного использования с другими товарами;

г) несколько групп товаров, связанных единством спроса

35. Тестовый вопрос 35 *Комплексы, предназначенные для определенных категорий покупателей, включают:*

а) товары для дачи, товары для пляжа;

б) товары для женщин, товары для мужчин, товары для детей;

в) смешанный ассортимент;

г) подарки

36. Тестовый вопрос 36: *Ассортимент товаров характеризуется:*

а) шириной;

б) глубиной;

в) устойчивость

г) развитостью.

д) комбинированием

37. Тестовый вопрос 37: *Существует ли различие между понятием «промышленный ассортимент» и «торговый ассортимент»:*

а) в первом случае – это продукция (товар), вырабатываемая промышленным предприятием, во втором – это товар, продаваемый торговым предприятием;

б) принципиальных отличий нет, так как и в одном и в другом случаях имеется в виду

совокупность разных товаров;
в) различия состоят в цене товаров.

38. Тестовый вопрос 38 *Ассортиментный перечень – это:*

- а) удельный вес товарных групп, подгрупп, видов товаров в общем ассортименте;
- б) перечень товарных групп, входящих в номенклатуру;
- в) минимальный перечень товаров, который должен быть в продаже;
- г) список наименований продукции, представленный в продаже

39. Тестовый вопрос 39: *Какие товары относятся к товарам пассивного спроса?*

- а) товары, приобретаемые покупателями часто, без раздумий и поисков;
- б) товары-новинки, впервые появившиеся на рынке;
- в) товары, приобретаемые покупателями после сравнения их качественных характеристик, цены и потребительских свойств;
- г) товары с уникальными свойствами и повышенной ценой.

40. Тестовый вопрос 40: *Назовите виды ассортимента по степени удовлетворения потребителей?*

- а) рациональный, оптимальный;
- б) простой, сложный;
- в) развернутый, сопутствующий.

41. Тестовый вопрос 41: *С учетом « сложности» какой различают ассортимент?*

- а) простой и сложный;
- б) промышленный и торговый;
- в) комбинированный и смешанный.

42. Тестовый вопрос 42: *Факторы, влияющие на формирование ассортимента:*

- а) принципы формирования ассортимента.
- б) профиль торгового предприятия.
- в) потребительские комплексы.
- г) товарная классификация.
- д) стадия жизненного цикла товара.
- е) устойчивость товарного ассортимента.

43. Тестовый вопрос 43: *Широта ассортимента представляет собой:*

- а) количество позиций в каждой ассортиментной группе.
- б) перечень товаров, реализуемых розничными торговыми предприятиями.
- в) количество предлагаемых ассортиментных групп.

44. Тестовый вопрос 44: *Глубина ассортимента это:*

- а) количество предлагаемых ассортиментных групп.
- б) перечень товаров, выпускаемых предприятием – изготовителем.
- в) количество позиций в каждой ассортиментной группе.

45. Тестовый вопрос 45: *Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров в магазине*

- а) транспортные факторы
- б) тип и размер магазина
- в) условия товароснабжения
- г) международные факторы
- д) технологические факторы
- е) численность и состав обслуживаемого населения

46. Тестовый вопрос 46: *Этапы формирования ассортимента товаров в торговом предприятии*

- а) определение наименований товарных групп
- б) выбор товаров
- в) определение товарных подгрупп
- г) закупка товаров
- д) предложение товаров

е) определение товарных разновидностей и их количества

47. Тестовый вопрос 47: *Классификация ассортимента товаров по его сложности*

- а) товары группового ассортимента
- б) товары внутригруппового ассортимента
- в) товары укрупненного ассортимента
- г) товары простого ассортимента
- д) товары сложного ассортимента

48. Тестовый вопрос 48: *Ассортимент товаров*

- а) совокупность товаров для реализации в торговых предприятиях
- б) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем
- в) совокупность товаров, находящихся на рынке
- г) набор товаров, произведенных в промышленности
- д) набор товаров, объединенных по каким-либо признакам

49. Тестовый вопрос 49: *Широта ассортимента представляет собой:*

- а) количество позиций в каждой ассортиментной группе.
- б) перечень товаров, реализуемых розничными торговыми предприятиями.
- в) количество предлагаемых ассортиментных групп.

50. Тестовый вопрос 50: *Соответствие между методами регулирования ассортимента товаров и их характеристикой*

1: расширение ассортимента товаров

2: углубление ассортимента товаров

3: ограничение ассортимента товаров

4: упорядочение ассортимента товаров

- а) ассортимент изменяется по мере необходимости
- б) увеличение ассортимента за счет различных модификаций товаров
- в) отказ от реализации товаров из-за снижения спроса
- г) ассортимент не изменяется, т.к. все товары пользуются спросом
- д) увеличение имеющегося ассортимента новыми товарами

51. Тестовый вопрос 51: *Соответствие между наименованием факторов, влияющих на ассортимент товаров и их видами*

1: социальные

2: экономические

3: производственные

4: демографические

5: национальные

- а) температура атмосферы, влажность, продолжительность времен года
- б) реальные денежные доходы населения, уровень цен на товары,
- в) социальный слой общества, уровень культуры, мода
- г) изменение численности населения, половозрастной состав населения
- д) национальные обычаи, традиции, национальная принадлежность
- е) объем и структура промышленного производства, выпуск товаров-новинок

52. Тестовый вопрос 52: *Соответствие между видами товаров по особенностям спроса и их характеристикой*

1: товары повседневного спроса

2: товары пассивного спроса

3: товары особого спроса

4: товары предварительного выбора

5: товары сезонного спроса

- а) товары с уникальными свойствами и повышенной ценой
- б) товары, спрос на которые зависит от воздействия моды
- в) приобретаются покупателями часто, без раздумий и поисков
- г) приобретаются покупателями после их сравнения по качеству, цене

- д) товары, спрос на которые зависит от сезона
- е) товары-новинки, впервые появившиеся на рынке

Критерии оценки:

1,0 балл выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий;

0,7 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий;

0,4 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий;

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Составитель, к.т.н, доцент



Н.И.Денисова

(подпись)

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

Кейс-задача

по дисциплине «Введение в профессию»

Тема 2. Кейс 1 «Высшее образование еще не повод»

Для чего: для оценки социальных и коммуникативных компетенций: – потребности в реализации своего личностного потенциала; – готовности к взаимодействию и сотрудничеству с другими членами общества, группой; – владения приемами профессионального общения.

Кому давать кейс: претендентам на должность любого уровня.

Ситуация

В плановом отделе государственной организации сформировался слаженный и дружный коллектив. Все пришли в отдел практически одновременно, и у всех была одинаковая зарплата. Руководитель распределял нагрузку между сотрудниками равномерно (насколько было возможно), и в коллективе по этому поводу никогда не было недовольства, все считали, что все справедливо.

Через полтора года одна сотрудница отдела изменила свое отношение к работе. При этом явных причин для этого не было. Но она стала часто брать отгулы, отказываться выполнять поручения по разным причинам. Имея ребенка, постоянно брала больничные. Когда поставили новую программу автоматизации и учета, она не очень вникала в разъяснения специалиста о принципах работы этой системы. А затем постоянно обращалась к коллегам за помощью, чтобы совершить элементарные действия в программе. Параллельно она очень активно проводила свою политику дружбы по отношению к руководителю. То принесет угощения, то заглянет к нему поболтать на пару минут, то сделает комплимент. А недавно объявила во всеуслышание, что поступила в университет, чтобы развиваться по карьерной лестнице. На что руководитель отреагировал одобрительно. В коллективе у многих сотрудников уже было высшее образование, а некоторые имели степень магистра или кандидата наук. Два специалиста недавно получили сертификаты, закончив курсы повышения квалификации. Но у всех складывалось впечатление, что перспектива роста есть только у нее. В результате в коллективе начались волнения. Сотрудники то и дело говорили о своей коллеге и о руководителе. Многие считали, что они больше достойны получить повышение.

Вопросы и задания

Дайте оценку сложившейся ситуации.

Можно ли в данном случае сказать, что будет происходить в коллективе дальше?

Как лучше поступить менеджеру по персоналу в данной ситуации?

Интерпретация ответов на вопросы кейса

Варианты ответов

1. По мнению претендента на должность, героиня ведет себя обоснованно. Не обязательно нужно высшее образование или два, чтобы обладать лидерскими качествами и быть достойным расти по карьерной лестнице. Желание показывать свое расположение руководителю может быть вполне искренним. И не все это делают с корыстными целями.

Как толковать: Такой ответ вовсе не свидетельствует о том, что соискатель будет так же вести себя по отношению к коллективу и руководителю, как героиня кейса. Скорее, он очень терпим к различным проявлениям человеческого поведения. Проявляет готовность к

взаимодействию с другими членами общества.

2. Соискатель предлагает руководителю отдела поговорить с сотрудницей, узнать, чего она действительно хочет. Если она считает, что ее можно повысить, то она должна продемонстрировать это своей эффективной работой. Но, как видно из сюжета, она игнорирует обучение новой программе и мешает коллегам. В коллективе растет напряжение, так как, судя по всему, там все заслуживают повышения. А эта сотрудница только начала учиться, значит, есть более достойные, чем она .

Как толковать Наиболее зрелый ответ. Рекомендация, которую соискатель дает сотруднице, отражает грамотный подход к реализации личного и профессионального потенциала. Кандидат стремится выстраивать профессиональное общение. Он дает прогноз возможного развития ситуации. Соискатель рассуждает самостоятельно и уверенно.

3. Ситуация рассматривается соискателем в целом, он отсылает к локальным документам компании о карьерном росте. Если такие нормы есть, то все волнения и слухи можно быстро прекратить, объяснив каждому, какие у них возможности. Если их нет, то нужно разработать. Прогнозировать ситуацию можно, но нужно учитывать позицию каждого сотрудника. Если повысят сотрудницу, то кто-то из коллектива может уволиться. Если повысят кого-то из коллектива, то реакция сотрудницы может быть самой непредсказуемой.

Как толковать В данном ответе проявляется готовность к взаимодействию и сотрудничеству с другими членами общества, с группой. Претендент дает рекомендации по общей организации карьерного развития сотрудников, анализируя ситуацию в ее развитии. Видно масштабное цельное мышление, а также способность выделять и причины, и последствия сложных ситуаций.

Ситуация 2

Вы, как студент 1-го курса очной формы обучения, организуете небольшой бизнес в свободное от учебы время в соответствии с вашими финансовыми и правовыми возможностями. Вы решили вести бизнес легально, узаконить свои отношения с государством и официально зарегистрировать свое предприятие (организацию).

Задание: обоснуйте выбор организационно-правовой формы вашего бизнеса. Проведите тщательный экономический и правовой анализ таких возможных альтернатив

Ситуация 3

Петров А.С. закупает товары у отечественных и зарубежных производителей, реализует их в Ставропольском крае через розничную торговую сеть.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- Определите статус предпринимателя?
- Какой документ подтверждает его деятельность?
- В чём особенность риска его деятельности?

Ситуация 4

Муниципальный магазин намерен создать на своей базе ООО «Глория». В магазине 10 штатных работников. Уставной капитал 10,0 млн. рублей. На момент регистрации Учредитель передает со своего баланса на баланс общества 8млн.500 рублей, который поделён на равные доли.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- с какого момента ООО приобретает статус юридического лица?
- какие документы необходимо разработать и утвердить для осуществления деятельности ООО «Глория»?

Тема 3. Ресурсный потенциал торговли

Ситуация 1.

Покупатель приобрел в магазине "Мир мебели" прихожую. При установке мебели в квартире был обнаружен брак. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить мебель на качественную. Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня.

Как следует поступить в этой ситуации потребителю?

Ситуация 2.

Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности и стали жесткими. Администрация магазина отказала покупателю в удовлетворении его требований, так как он не предъявил кассового чека.

Кто прав в данной ситуации?

Ситуация 3. Покупательница решила приобрести магнитофон и обратилась к продавцу с просьбой о консультации по выбору модели, но продавец не смог квалифицированно дать консультацию по данному вопросу.

Что делать в данной ситуации?

Ситуация 4.

Покупательница в отделе парфюмерно-косметических товаров магазина попросила продавца продать ей крем для нормальной кожи. Продавец порекомендовала ей один из видов импортного крема, аннотация к которому была на английском языке. Однако продавец была уверена в назначении крема и покупка состоялась. После нескольких дней применения крема кожа стала очень сухой и в некоторых местах начала шелушиться.

Как Вы расцениваете данную ситуацию?

Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций

Выполнение ситуационных заданий:

Ситуация 1

На рынке молочных товаров изменились поставщики молока и появилась новая торговая точка с аналогичным ассортиментом (конкурент). Какие действия должно предпринять руководство розничного предприятия по управлению ассортиментом этой группы товаров?

Ситуация 2

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).

- Задание:** 1. Выделите товары основного ассортимента и товары дополняющие его.
2. Какие еще дополняющие товары можно включить в ассортимент универсамов?

Тема 5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия

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 24		

Критерии оценки:

«отлично» / 2 балла - выставляется студенту, если отмечено хорошее владение терминологией, отличное и хорошее понимание поставленной задачи, ответы на поставленные вопросы задания получены с достаточной степенью самостоятельности,. Ответ в достаточной степени структурирован и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла.

«хорошо» /- 1,5 балла - заслуживает студент, если ответы на вопросы кейса недостаточно конкретны, они недостаточно хорошо аргументированы, однако чувствуется самостоятельность мышления, некоторая оригинальность в подходе при решении поставленной

задачи. Ответ достаточно последователен и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла.

«удовлетворительно» / 1,0 балла - выставляется студенту, если отмечается слабое и ограниченное владение терминологией, недостаточное понимание поставленной задачи, предприняты слабые попытки и полное отсутствие проведения анализа альтернативных способов решения проблемы, слабое понимание нюансов, причинно-следственных связей, очень слабое или полное непонимание.

«неудовлетворительно» / 0,2 балла - ответы на поставленные вопросы задания не получены, аргументы не ясны, нет собственной точки зрения, либо она слабо аргументирована. Ответ примерно наполовину представляет собой общие слова. Ответ плохо структурирован, нарушена заданная логика.

Составитель, к.т.н, доцент  Н.И.Денисова
(подпись)

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 собеседования
по дисциплине «Введение в профессию»**

Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России

Вопросы для собеседования:

1. Что понимают под коммерцией?
2. Этапы становления и развития торговли.
3. Основные виды профессиональной деятельности коммерсанта согласно стандарту
4. Основные черты характера и знания, необходимые для успешного занятия торговым предпринимательством
5. Каковы основные структурные единицы ВУЗа?

Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции

Вопросы для собеседования:

1. Дайте характеристику основным видам торговли
2. Субъекты коммерческой работы и их отличительные особенности.
3. Сравнительная характеристика товарищества и общества с ограниченной ответственностью
4. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предприятия.
5. Отличие розничной торговли от оптовой. Основные цели и функции каждого вида торговли.
6. Торговые предприятия: понятие, их классификация по различным признакам.

Тема 3. Ресурсный потенциал торговли

Вопросы для собеседования:

1. Основное содержание Закона «О защите прав потребителей».
2. Материально-техническая база торговли, система показателей.
3. Правила торговли, структура, содержание, сущность.
4. Основные фонды: понятие, источники получения
5. Оборотные фонды: понятие
6. Товарные ресурсы торговли, источники их получения.
7. Документальное оформление торговых операций. Общие требования к документальному оформлению операций в торговле.
8. Товарные запасы и их учет.

Тема 4. Сущность коммерческой деятельности и коммерческих операций

Вопросы для собеседования:

1. Ассортимент товаров: понятие, его виды, показатели ассортимента
2. Формирование ассортимента в торговых предприятиях.
3. Товарная политика предприятия, ее сущность.
4. Роль информации в торговой деятельности. Виды информации.
5. Что понимают под коммерческой тайной в торговле? Каковы методы сохранности коммерческой тайны?
6. Что такое коммерческий риск, его виды и способы защиты от риска.

Тема 5. Оценка торговой деятельности предприятия

Вопросы для собеседования:

1. Основные экономические показатели деятельности торговых предприятий.
2. Раскройте сущность показателей товарооборота, структуры товарооборота и валового дохода.
3. Издержки обращения торговых предприятий, пути их снижения.
4. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия, методы их анализа и использование для решения коммерческих задач.
5. Основные этапы коммерческой работы на предприятии.
6. Назовите задачи торговой деятельности оптового предприятия.

Критерии оценки:

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

0,7 баллов выставляется студенту, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы,

0,4 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.т.н, доцент



Н.И.Денисова

(подпись и дата)

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 заданий для выполнения контрольной работы студентами заочной формы обучения по дисциплине «Введение в профессию»

Контрольные работы должны быть представлены в сроки, установленные учебным графиком. Студенты, не выполнившие контрольные работы, не допускаются к сдаче экзамена.

Цель контрольной работы - изучение узловых вопросов программы и привитие навыков самостоятельного изучения учебного материала. Поэтому наивысшую оценку будут иметь работы, составленные в результате самостоятельной творческой деятельности студента.

Контрольная работа должна показать умение студента кратко и точно отвечать на поставленные в теме вопросы, находить, систематизировать и использовать необходимый материал.

Вариант 1

1. Субъекты коммерческой деятельности.
2. Типы предпринимательских решений.
3. Задание 1
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
4. Задание 2 Что не нужно предпринимать на этапе спада?
 - а) расширить рынок сбыта
 - б) усилить рекламу
 - в) выявить новые группы потребителей
 - г) развивать методы сбыта товаров

Вариант 2

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Цель и задачи оценки эффективности коммерческой деятельности.
3. Задание 1
К сильным сторонам индивидуального предпринимателя можно отнести все за исключением:
 - а) быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях;
 - б) специализация управленческой деятельности.
 - в) принятие на себя риска ведения дел;
 - г) гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям;
4. Задание 2
Что называется жизненным циклом товара?
 - а) срок годности товара
 - б) время существования на рынке
 - в) время службы товара до первого ремонта
 - г) время, прошедшее от создания товара до его утилизации

Вариант 3

1. Основные функции коммерческой деятельности.
2. Интерпренерство как форма внутрифирменного предпринимательства.
3. Задание 1

К основным элементам бизнес операции относят:

- а) формулировку бизнес-идеи и планирование будущего бизнеса;
- б) поиск и организацию необходимых ресурсов;
- в) организацию производства и реализации продукции;
- г) верно все выше перечисленное.

4. Задание 2

В современных условиях материальная ответственность предпринимателя обеспечивается за счет:

- а) ужесточения правового режима коммерческой деятельности;
- б) увеличения числа фирм с неограниченной имущественной ответственностью собственников;
- в) сложившегося рынка капитала;
- г) верно все выше перечисленное.

Вариант 4

1. Сущность коммерческого предпринимательства.
2. Франчайзинг как смешанная форма взаимодействия предприятий крупного и малого бизнеса.
3. Задание 1

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

4. Задание 2

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.

Вариант 5

1. Особенности функционирования унитарных предприятий.
2. Основные показатели оценки коммерческой деятельности предприятия.
3. Задание 1

Экономическая свобода предпринимателя проявляется:

- а) в появлении и развитии функций бизнеса;
- б) в полной независимости от государства;
- в) в полной свободе в хозяйственной деятельности;
- г) верно все выше перечисленное.

4. Задание 2

К предпринимателям, занятым в сфере консультативного бизнеса относится:

- а) аудитор;
- б) дилер
- в) инвестор;

г) брокер.

Вариант 6

1. Предпринимательская среда: внешняя и внутренняя.

2. Лизинг: сущность, формы, виды.

3. Задание 1

К правовой инфраструктуре предпринимательства относят:

- а) законы и постановления;
- б) обычаи хозяйственного оборота;
- в) нормы деловой этики;
- г) все перечисленное верно.

4. Задание 2

Крупное предпринимательство выполняет в экономике следующие функции:

- а) служит источником развития экономики;
- б) обеспечивает устойчивость экономики;
- в) накапливает и тиражирует наиболее эффективные правила и процедуры современного рационального бизнеса;
- г) все выше перечисленное верно.

Вариант 7

1. История отечественной торговли.

2. Отличительные признаки производственных и потребительских кооперативов

3. Задание 1

К основным формам экономической деятельности можно отнести:

- а) предпринимателя;
- б) домашнюю хозяйку;
- в) учителя в школе;
- г) верно все перечисленное.

4. Задание 2

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

Вариант 8

1. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.

2. Формы сотрудничества в предпринимательстве: совместное предпринимательство, производственная кооперация, лизинг, франчайзинг.

3. Задание 1

К элементам внешней коммерческой среды можно отнести:

- а) характер предпринимателя;
- б) особенности конкуренции на рынке;
- в) цели фирмы;
- г) корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.

Задание 2

Продолжительность «жизненного цикла» партнерства:

- а) неограниченна;
- б) зависит от условий соглашения между учредителями;
- в) может быть ограничена продолжительностью жизни партнеров и продолжительностью его участия в фирме;
- г) верно б) и в).

Вариант 9

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
2. Сущность консультационного предпринимательства.
3. Задание 1

Максимальная цена товара определяется:

- а) уровнем совокупных издержек
- б) ценами конкурентов на товар
- в) максимальными претензиями на прибыль, существующими в данной отрасли производства
- г) величина спроса

4. Задание 2

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 10

1. Сущность финансового предпринимательства
2. Характеристика некоммерческих предприятий, их сущность, цели, задачи.
3. Задание 1

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

4. Задание 2

Зависимость прибыли от цен у фирм:

- а) тем выше, чем выше доля постоянных издержек
- б) тем выше, чем выше доля переменных издержек
- в) тем выше, чем меньше доля переменных издержек
- г) верно все

Вариант 11

1. Типология и классификация видов коммерческой деятельности.
2. Характеристика макро-, мезо- и микросреда.
3. Задание 1

Минимальная цена товара определяется:

- а) емкостью товаров на рынке
- б) коэффициентом эластичности спроса
- в) уровнем издержек
- г) ценами конкурентов на данный товар

4. Задание 2 Объединение капиталов характерно:

- а) товариществу на вере;
- б) корпорации;
- в) закрытому акционерному обществу;
- г) всем перечисленным выше организационно - правовым формам фирмы.

Вариант 12

1. Характеристика хозяйственных товариществ в предпринимательстве
2. Содержание культуры коммерческой организации.
3. Задание 1

К основным формам поддержки малого предпринимательства со крупных фирм можно отнести

все кроме:

- а) налоговых льгот;
- б) арендных и субарендных отношений;
- в) контрактов;
- г) лизинга.

4. Задание 2

К наиболее распространенным формальным критериям выделения малого бизнеса относится: а) количество занятых на предприятии;
б) отраслевая принадлежность бизнеса;
в) количество постоянных клиентов;
г) единство собственности и управления на предприятии.

Вариант 13

1.Предпринимательская деятельность малых предприятий.

2.Предпринимательская идея и ее обоснования.

3. Задание 1

К преимуществам коммерческого предпринимательства можно отнести:

- а) независимость от качества ресурсов;
- б) простоту бизнес-операции;
- в) устойчивость;
- г) легкость управления.

4. Задание 2

Услуги брокеров, работающих на фондовой бирже относятся к:

- а) производственному предпринимательству;
- б) коммерческому предпринимательству;
- в) финансовому предпринимательству
- г) консультативному предпринимательству.

Вариант 14

1.Характеристика объединений предпринимателей.

2.Обоснование предпринимательских решений на основе управления затратами.

3. Задание 1

Банковская деятельность относится к:

- а) производственному предпринимательству;
- б) коммерческому бизнесу;
- в) финансовому бизнесу;
- г) бизнесу в сфере услуг.

4. Задание 2

При этапе зрелости не нужно:

- а) совершенствовать зрелость
- б) увеличивать товарный ассортимент
- в) повышать цены
- г) стимулировать сбыт

Вариант 15

1.Хозяйственные общества в предпринимательстве.

2.Правовые основы лизинга.

3. Задание 1

К преимуществам малого предпринимательства относятся:

- а) незначительные первоначальные издержки;
- б) повышенная гибкость и мобильность;
- в) повышенная устойчивость на рынке;
- г) верно а) и б).

4. Задание 2

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

Вариант 16

1. Сущность деятельности акционерных обществ.

2. Порядок лицензирования коммерческой деятельности.

3. Задание 1

К экономическим функциям малого предпринимательства относится:

- а) включение в производство временно незанятых ресурсов;
- б) внедрение новых товаров и услуг;
- в) обеспечение узкоспециализированными товарами и услугами;
- г) верно все выше перечисленное.

4. Задание 2

К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:

- а) ориентация на получение прибыли;
- б) готовность идти на любой риск ради получения результата;
- в) материальная ответственность за результаты своих действий.
- г) стремление к новациям и нововведениям.

Указания по выбору варианта контрольной работы и оформлению контрольной работы.

Для написания контрольной работы следует использовать не только литературные источники, но и личные наблюдения, производственный опыт, консультации опытных специалистов в области сертификации.

Вопросы темы следует записывать непосредственно перед ответом;

Номер варианта для выбора темы контрольной работы определяется по первой букве фамилии студента, согласно данным нижеприведенной таблицы.

Тематика контрольных работ состоит из 16 тем и варианты распределяются следующим образом:

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

Например, фамилия студента Иванов, следовательно, начальная буква «И», соответственно - вариант темы 6.

Критерии оценки:

Оценка «зачтено» выставляется, если студент:

- представил контрольную работу в установленный срок и оформил ее в строгом соответствии с изложенными требованиями или допустил незначительные отклонения от изложенных требований;

- использовал рекомендованную основную и дополнительную литературу;

- при выполнении задания показал хороший уровень знания материала по заданной тематике, практически правильно сформулировал ответы на поставленные вопросы, представил общее знание информации по проблеме;

- выполнил не менее половины работы или допустил в ней а) не более двух грубых ошибок, б) или не более одной грубой ошибки и одного недочета, в) или не более двух-трех негрубых ошибок, г) или одной негрубой ошибки и трех недочетов, д) или при отсутствии ошибок, но при наличии 4-5 недочетов.

Оценка **«не зачтено»** выставляется:

а) когда число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «зачтено» или если правильно выполнено менее половины работы;

б) если студент не приступал к выполнению работы или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий.

Преподаватель имеет право поставить студенту оценку выше той, которая предусмотрена нормами, если работа выполнена оригинально.

Составитель, к.т.н, доцент  Н.И.Денисова
(подпись)

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

Темы рефератов по дисциплине «Введение в профессию»

Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России

Эссе, рефераты, доклады по теме:

1. Роль торговли и ее место в экономике страны.
2. История развития торговли в России.
3. Сущность и функции торговли в сфере товарного обращения.
4. Роль и значение торговли на потребительском рынке.
5. Государственное регулирование коммерческой деятельности?

Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции

Доклады, эссе и рефераты по теме:

1. Тенденции развития торговли в России на современном этапе.
2. Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения.
3. Оптовые торговые организации и их виды.
4. Сущность и функции розничной торговли на современном этапе.
5. Характеристика субъектов торговли по правовому статусу.
6. Посреднические структуры в торговой деятельности, их виды, различия.

Тема 4. Сущность коммерческой деятельности и коммерческих операций

Доклады, эссе и рефераты по теме:

1. Коммерческая сделка: содержание, виды и процесс проведения.
2. Ассортимент товаров и факторы его формирования
3. Коммерческая тайна. Перечень сведений, составляющих коммерческую тайну
4. Виды коммерческих операций и их характеристика

Тема 5. Оценка торговой деятельности предприятия

Доклады, эссе и рефераты по теме:

1. Инструменты государства для регулирования социально – экономического эффекта торговли.
2. Формирование затрат оптового предприятия при закупке и продаже товаров
3. Определение эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

Критерии оценки рефератов, докладов

Критерии оценки рефератов, докладов могут трансформироваться в зависимости от их конкретной формы, при этом общие требования к качеству эссе могут оцениваться по следующим критериям:

1 балл – выставляется студенту, если выполнены все требования к написанию доклада (презентации): обозначена проблема и обоснована ее актуальность, проведен анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, выполнена качественная презентация,

0,7 баллов – выставляется студенту, если основные требования к докладу (презентации): выполнены, но присутствуют недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объем реферата, имеются упущения в оформлении презентации,

0,4 балла – выставляется студенту, если имеются существенные отклонения от требований к докладу (презентации). В частности, тема раскрыта частично, допущены ошибки и отсутствуют выводы.

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.т.н, доцент


(подпись)

Н.И.Денисова

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 подготовки к экзамену по дисциплине «Введение в профессию»
для студентов 1 курса
Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»**

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену
1.	Понятие, принципы, сущность и задачи развития торговой деятельности.
2.	Факторы, влияющие на развитие торговой деятельности.
3.	Содержание торговой деятельности и виды коммерческих процессов в торговле.
4.	Классификация предприятий оптовой торговли.
5.	Составные части и структура торговых процессов в оптовой торговле.
6.	Задачи торговой деятельности оптовых торговых предприятий.
7.	Основные методы исследования рынков и их характеристика.
8.	Количественная оценка спроса и ёмкости рынка.
9.	Этапы изучения конъюнктуры оптового рынка: оценка предложения, оценка спроса, анализ внешней и внутренней торговли, оценка ценовой ситуации.
10.	Система хозяйственных связей оптового предприятия и принципы её формирования.
11.	Договор как форма закрепления, реализации и регулирования хозяйственных связей, его функции.
12.	Виды договоров, сфера их применения, особенности заключения и реализации.
13.	Закупка товаров и факторы её формирования.
14.	Планирование закупок и его основные этапы.
15.	Оценка, разработка критериев и выбор поставщиков: содержание и этапы работ.
16.	Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
17.	Понятие сбыта продукции, его задачи.
18.	Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
19.	Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.
20.	Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров.
21.	Источники закупок и принципы, учитываемые при выборе поставщиков.
22.	Этапы закупок товаров.
23.	Роль договора во взаимоотношениях продавцов и покупателей.
24.	Классификация договоров.
25.	Прямые хозяйственные связи, их сущность и преимущества.
26.	Сущность, цели и задачи розничной торговли.
27.	Функции розничной торговли.
28.	Розничная торговая сеть: понятие, классификация специализация и типизация.
29.	Источники поступления товаров.
30.	Торговый процесс: сущность, структура, факторы организации.
31.	Показатели затрат на хранение, запасов, оборачиваемости, сроков хранения.
32.	Методы розничной продажи и оценка их эффективности.
33.	Обслуживание покупателей: характеристика и основные элементы
34.	Классификация пред- и послепродажных услуг розничного предприятия, их стоимость и эффективность.

35.	Сущность и задачи ассортиментной политики.
36.	Процесс формирования ассортимента и его основные направления: сокращение, расширение, стабилизация, обновление, гармонизация.
37.	Принципы и факторы формирования ассортимента торгового предприятия
38.	Основные экономические показатели деятельности оптового и розничного торгового предприятия и их характеристика: товарооборот, валовой доход, торговые издержки
39.	Формирование и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях
40.	Факторы и этапы формирования ассортимента на оптовых предприятиях
41.	Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам
42.	Торговые дома: их задачи, функции и направления деятельности
43.	Формы оптовой продажи и оценка их эффективности
44.	Методы оптовой продажи товаров
45.	Продажа товаров со склада оптового звена. Характеристика методов, их организация
46.	Характеристика деятельности мелкооптовых магазинов-складов
47.	Формирование ассортимента магазина: принципы, этапы, методы, контроль
48.	Методы розничной продажи товаров
49.	Стимулирование продаж: классификация методов, ценовые и неценовые средства
50.	Система показателей анализа эффективности торговой деятельности торгового предприятия
51.	Риски профессиональной деятельности
52.	История профессии коммерсант.
53.	Основные показатели ассортимента торгового предприятия.
54.	Товары и услуги, как объект торговли
55.	Основные зоны РФ в сфере торговли.
56.	Закон РФ «О защите прав потребителей».
57.	Участники коммерческой деятельности
58.	Торговые посредники и их положение на рынке.
59.	Основные понятия и виды ассортимента товаров
60.	Понятие оптимального ассортимента товаров
61.	Товарные потери, виды и определения.
62.	Документальное оформление торговых операций.
63.	Общие требования к документальному оформлению операций в торговле
64.	Товарные запасы и их учет
65.	Способы изучения покупательского спроса
66.	Причины возникновения товарных потерь.
67.	Основные показатели деятельности предприятий торговли
68.	Основные виды коммерческих операций
69.	Организационные формы коммерческой деятельности: товарные биржи, аукционы.
70.	Инструменты государства для регулирования торговли.
71.	Основные экономические показатели деятельности розничного торгового предприятия
72.	Характеристика торговых и производственных процессов оптового предприятия

Практические задания к экзамену

1.	<p>Коммерческая деятельность – это: (укажите лишнее)</p> <p>а) купля-продажа товаров;</p> <p>б) удовлетворение спроса потребителей;</p> <p>в) получение прибыли;</p> <p>г) исследование рынка.</p>
1.	<p>Уровень знаний, умений, навыков и компетенции, характеризующий подготовленность к выполнению определенного вида профессиональной деятельности, называется:</p> <p>а) квалификация;</p> <p>б) специальность;</p> <p>в) специализация;</p> <p>г) профессия.</p>

3.	<p>Государственный образовательный стандарт...</p> <p>а) обязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ и имеющих государственную аккредитацию;</p> <p>б) обязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ;</p> <p>в) необязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ и имеющих государственную аккредитацию;</p> <p>г) необязателен для реализации для всех ВУЗов России</p>
4.	<p>Что такое классификация?</p> <p>а) это процесс разделения чего-либо на части и разработка дальнейшего плана</p> <p>б) это процесс разделения рынка на целевые группы для определения классов и категорий среди потребителей</p> <p>в) это процесс разделения явления и разнесения его частей в определенные группы</p> <p>г) все ответы правильные</p> <p>д) здесь нет правильного ответа</p>
5.	<p>Какие из перечисленных услуг можно отнести к деловым:</p> <p>а) образование, развлечение, путешествия</p> <p>б) франчайзинг, страхование, аудит</p> <p>в) ремонт, безопасность, торговля</p> <p>г) образование, франчайзинг, путешествия</p> <p>д) здесь нет правильного ответа</p>
6.	<p>Неосвязаемость услуг означает, что их невозможно:</p> <p>а) увидеть, попробовать</p> <p>б) транспортировать, продемонстрировать</p> <p>в) хранить, упаковывать</p> <p>г) все выше перечисленное</p> <p>д) здесь нет правильного ответа</p>
7.	<p>Укажите правильное определение понятия «услуга»:</p> <p>а) «это выражение означает всеобщее не что иное, как ту особую потребительную стоимость, которую доставляет этот труд»</p> <p>б) «это все виды полезной деятельности, не создающей материальных ценностей»</p> <p>в) «это изменение состояния лица или товара, принадлежащего какой-либо экономической единице, происходящее в результате деятельности другой экономической единицы с предварительного согласия первой</p> <p>г) все ответы правильные</p> <p>д) здесь нет правильного ответа</p>
8.	<p>Какие из перечисленных характеристик присущи услугам:</p> <p>а) неосвязаемость, неотделимость от источника, непостоянство качества, несохраняемость</p> <p>б) неосвязаемость и несохраняемость</p> <p>в) неосвязаемость, неотделимость от источника, непостоянство качества</p> <p>г) здесь нет верного ответа</p> <p>д) все ответы верны.</p>
9.	<p>Сведения, которые уже где-то существуют, будучи ранее собранными, для других целей - это информация:</p> <p>а) Первичная</p> <p>б) Вторична</p>
10.	<p>В чем отличия предпринимательства от коммерции:</p> <p>а) Предпринимательство представляет собой организационно – производственную деятельность</p>

	б) Коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства
11.	<p>К источникам коммерческой информации относятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Маркетинговые исследования по конкретным группам товаров, внутренние материалы и документы предприятия, внешние информационные источники (статистические данные, средства массовой информации, социологические обследования) б) Технологические карты и графики технологического процесса предприятий в) Внутренние материалы и документы предприятия, сведения о кадровом составе сотрудников предприятия г) Данные статистических органов о состоянии рынка, данные социологических обследований
12.	<p>Что из ниже перечисленных не является внутренним источником вторичной информации:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Статистическая отчетность фирмы (данные о сбыте и запасах) б) Бухгалтерская отчетность фирмы (данные о прибыли и убытках) в) Счета клиентов г) Балансы фирм-конкурентов д) Материалы ранее проведенных исследований е) Письменная отчетность, хранящаяся в организации
13.	<p>Розничная продажа отличается от оптовой:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Нет отличий б) Продажей товаров мелкими партиями в) Продажей товаров населению для личного потребления
14.	<p>Товар - это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Все, что сможет быть предложено на рынке для приобретения по определенной цене для удовлетворения нужд или потребностей б) Ощущаемый человеком недостаток в чем либо необходимым в) Результат исследований, разработок при производстве г) Любой продукт человеческой деятельности
15.	<p>Рынок, соответствующий положению, когда спрос превышает предложение – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Рынок покупателя б) Рынок посредника в) Рынок продавца г) Рынок производителя
16.	<p>Что такое торговля?</p> <ul style="list-style-type: none"> а) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров б) Вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению в) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции г) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции
17.	<p>Задачи коммерсанта:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) следить за анализом рынка с целью определения, какой товар продавать в данный момент наиболее выгодно; б) отчитываться перед государственными органами и собственниками компании, а также вовремя и правильно оплачивать государственные налоги; в) оказание посреднических услуг при покупке или продаже различных товаров. г) осуществлять оптовую или розничную реализацию товара с целью получения прибыли; д) поиск выгодных поставщиков товара и закупка товара для его последующей

	<p>реализации;</p> <p>е) следить за финансовым состоянием предприятия</p> <p>ж) все вышеперечисленные ответы верны</p>
18.	<p>Лицо, занимающееся организацией купли-продажи товаров и услуг и консультационной деятельностью, связанной с потребительной ценностью продукции, называется:</p> <p>а) экономист;</p> <p>б) аудитор;</p> <p>в) главный бухгалтер;</p> <p>г) коммерсант</p> <p>д) менеджер по персоналу</p>
19.	<p>Какие уровни профессионального образования устанавливаются в Российской Федерации:</p> <p>а) среднее профессиональное образование;</p> <p>б) высшее образование – бакалавриат, специалитет, магистратура;</p> <p>в) высшее образование - подготовка кадров высшей квалификации;</p> <p>г) все вышеперечисленные верны.</p>
20.	<p>Как называется вид учебной деятельности, направленный на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью?</p> <p>а) практика;</p> <p>б) воспитание;</p> <p>в) обучение;</p> <p>г) развлечение.</p>
21.	<p>Документ, который определяет перечень, трудоемкость, последовательность и распределение по периодам обучения учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности и, если иное не установлено Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации», формы промежуточной аттестации обучающихся:</p> <p>а) образовательный стандарт;</p> <p>б) учебный план;</p> <p>в) учебная программа;</p> <p>г) примерная образовательная программа.</p>
22.	<p>Государственный образовательный стандарт...</p> <p>а) обязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ и имеющих государственную аккредитацию;</p> <p>б) обязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ;</p> <p>в) необязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ и имеющих государственную аккредитацию;</p> <p>г) необязателен для реализации для всех ВУЗов России</p>
23.	<p>ВУЗы сообразно своим возможностям и потребностям конкретных регионов, предприятий и самих студентов самостоятельно...</p> <p>а) разрабатывают образовательные программы;</p> <p>б) разрабатывают образовательные стандарты;</p> <p>в) формируют свои учебные планы и исследовательские процессы;</p> <p>г) всё вышеперечисленное.</p>
24.	<p>Виды профессиональной деятельности бакалавра включают...</p> <p>а) организационно-управленческую и экономическую, информационно-аналитическую, социально-психологическую;</p> <p>б) организационно-управленческую и экономическую, информационно-аналитическую, социально-психологическую, проектную;</p>

	<p>в) организационно-управленческую и экономическую, г) организационно-управленческую и экономическую, информационно-аналитическую.</p>
25.	<p>Непосредственное руководство деятельностью кафедры осуществляет...</p> <p>а) заведующий; б) Ученый совет; в) декан; г) ректор.</p>
26.	<p>Непосредственное руководство деятельностью факультета осуществляет...</p> <p>а) заведующий; б) Ученый совет; в) декан; г) ректор.</p>
27.	<p>Основными структурными единицами ВУЗа являются:</p> <p>а) факультеты и кафедры; б) цеха и участки; в) научно-исследовательские лаборатории и кафедры; г) научно-исследовательские лаборатории и факультеты.</p>
28.	<p>Какие черты характера свойственны коммерсанту:</p> <p>а) умение управлять собой, б) организаторские качества, в) умение анализировать информацию, г) инициативность, д) логическое мышление</p>
29.	<p>Выделите основные виды профессиональной деятельности коммерсанта согласно стандарту:</p> <p>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</p>
30.	<p>Отметьте общие черты между предпринимателем и коммерсантом:</p> <p>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</p>
31.	<p>Коммерсант— это:</p> <p>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</p>

	удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли. ж) универсальный специалист в сфере торговли, от которого зависит эффективность и прибыль компании
32.	<p>Что понимают под коммерцией:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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.	<p>В чем актуальность изучения курса Введение в профессию:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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
34.	<p>Условия отнесения информации к коммерческой тайне</p> <ul style="list-style-type: none"> а) ценность информации для владельца б) экономическая ценность информации <ul style="list-style-type: none"> в) действительная или потенциальная коммерческая ценность г) неизвестность третьим лицам и отсутствие к ней свободного доступа д) возможность продажи информации е) охрана владельцем конфиденциальности информации
35.	<p>По сфере возникновения выделяют следующие типы рисков:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) производственный риск; б) кадровый риск; в) информационный риск; г) финансовый риск; д) коммерческий риск. 5.
36.	<p>Риск - это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) неблагоприятное событие, влекущее за собой убыток; б) все предпосылки, имеющие возможность негативно повлиять на достижение стратегических целей в течение строго определенного временного промежутка; в) вероятность наступления стихийных бедствий либо технических аварий; г) вероятность провала программы продаж; д) вероятность успеха в бизнесе.

Составитель, к.т.н, доцент


(подпись)

Н.И.Денисова

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

Факультет экономики, менеджмента и торговли
Кафедра торговли и общественного питания

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1
по дисциплине «Введение в профессию»

1.	Продажа товаров со склада оптового звена. Характеристика методов, их организация
2.	2. Формирование и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях
3.	3. Посредники принимают на себя: а) финансовые риски; б) страховые обязательства; в) стабилизацию ценообразования; г) заботу по товарному сбыту.

Преподаватель, к.т.н, доцент



Н.И.Денисова

(подпись)

И.о. зав.кафедрой, к.т.н., доцент



Е.Н.Губа

(Подпись)

Утверждено на заседании кафедры от «02» 09.2019 г. № 1

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

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