

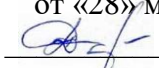
Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Петровская Анна Викторовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 09.10.2024 14:22:30  
Уникальный программный идентификатор: 798416731115b027768f6f1710b117e9070c31fd1b566e5a1f10c8c5109



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

Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки направление подготовки 38.03.06 Торговое дело,  
направленность (профиль) Коммерция


### Кафедра торговли и общественного питания

УТВЕРЖДЕНО  
Протоколом заседания кафедры  
торговли и общественного питания  
от «28» марта 2019 № 8  
Зав. КТП, к.э.н., доц.  С.Н. Диянова

### ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ для студентов приема 2020 г.

## ФТД.В.02 ИНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РЫНКА

Направление подготовки 38.03.06  
Торговое дело  
Направленность (профиль) Коммерция

СОГЛАСОВАНО  
Зав. КТП, к.э.н., доцент  
 С.Н. Диянова

Краснодар  
2019

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>3</b>
<b>2 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....</b>	<b>3</b>
<b>3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ .....</b>	<b>4</b>
<b>4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ«ИНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РЫНКА» .....</b>	<b>5</b>
<b>5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ.....</b>	<b>6</b>
<b>6. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ .....</b>	<b>9</b>
<b>7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ .....</b>	<b>9</b>
 <b>ПРИЛОЖЕНИЯ:</b>	
Комплект тестовых заданий для входного тестирования .....	13
Комплект тестов (тестовых заданий) .....	18
Комплект вопросов по собеседованию .....	24
Комплект заданий для выполнения контрольной работы.....	27
Тематика рефератов .....	33
Вопросы для подготовки к зачету .....	36

## 1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка» является неотъемлемой частью нормативно-методического обеспечения системы оценки знаний и уровня сформированности компетенций студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело (профиля) «Коммерция».

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

Фонд оценочных средств по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка» представляет собой совокупность контролирующих материалов, предназначенных для измерения уровня достижения студентов установленных результатов обучения, указанных в рабочей программе учебной дисциплины.

Фонд оценочных средств по дисциплине используется при проведении текущего контроля успеваемости (контроля самостоятельной работы) студента и промежуточной аттестации студентов по дисциплине с учетом требований:

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

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

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

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

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

Входной контроль уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины проводится с целью определения реального уровня базовой подготовки обучающихся первого курса по общеобразовательным дисциплинам, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин .

Виды оценочных средств, представленные в ФОС по дисциплине «Управление качеством ресторанной продукции» соответствуют образовательным технологиям, представленным в рабочей программе учебной дисциплины, в Календарно-тематическом плане дисциплины.

## 2 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

Задачи, решаемые при помощи оценочных средств по учебной дисциплине:

– контроль и управление процессом приобретения студентами необходимых знаний, умений в области торговой деятельности предприятий, способствующих формированию политики торговой деятельности предприятий и оценки потенциала торговых предприятий в условиях нестабильной рыночной конъюнктуры определенных в ФГОС ВПО по соответствующему направлению подготовки в качестве результатов освоения учебных модулей, дисциплин.

– контроль и управление достижением целей реализации данной ООП, определенных в виде набора универсальных и профессиональных компетенций выпускников.

– оценка студентом, вузом, сторонними организациями интенсивности и результативности учебного процесса, образовательной программы, степени их адекватности условиям будущей профессиональной деятельности.

– достижение такого уровня контроля и управления качеством образования, который обеспечит признание квалификаций выпускников российскими и зарубежными работодателями.

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

Изучение учебной дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» направлено на формирование следующих компетенций:

**ОК-2** - способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.

**ОК-6** - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности.

**ПК-6** – способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

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

Таблица 1

Разделы (темы) дисциплины (модулей)	Формируемые компетенции (коды компетенций)		
	ОК-2	ОК-6	ПК-6
5 семестр			
Тема 1 Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики	+	+	+
Тема 2 Основные элементы инфраструктур рынка	+	+	+
Тема 3 Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	+	+	+
Тема 4 Организация коммерческой деятельности банка	+	+	+
Тема 5 Организация коммерческой деятельности страховых компаний	+	+	+
Тема 6 Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	+	+	+
Тема 7. Организации на товарном рынке по оказанию услуг	+	+	+

### 4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ИНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РЫНКА»

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине «Инфраструктура товарного рынка» включает 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:

Контролируемые разделы, темы в соответствии с РПД	Формируемые компетенции	Оценочные средства		
		Тестовые задания, кол-во	Другие оценочные средства	
			Вид	Кол-во
<b>Входной контроль</b>				
1. Коммерческая деятельность	ПК-2	20	Компьютерные тесты	1
2. Маркетинг	ПК-3	10	Компьютерные тесты	1
<b>Текущий контроль</b>				
Тема 1 Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики	ОК-2 ОК-6, ПК-6,	-	Вопросы для собеседования, тест	2
Тема 2 Основные элементы инфраструктур рынка	ОК-2 ОК-6, ПК-6,	-	Вопросы для собеседования, реферат с през.	2
Тема 3 Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	ОК-2 ОК-6, ПК-6	20	Вопросы для собеседования, реферат, тест	3
Тема 4 Организация коммерческой деятельности банка	ОК-2 ОК-6, ПК-6	-	Вопросы для собеседования, реферат с през.	3
Тема 5 Организация коммерческой деятельности страховых компаний	ОК-2 ОК-6, ПК-6	-	Вопросы для собеседования, реферат	2
Тема 6 Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	ОК-2 ОК-6, ПК-6	20	Вопросы для собеседования, реферат, тест	3
Тема 7. Организации на товарном рынке по оказанию услуг	ОК-2 ОК-6, ПК-6,	-	Вопросы для собеседования, реферат	3
Всего	ОК-2 ОК-6  ПК-6	70	3	19

## 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.

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

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

Таблица 2

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«зачтено»	ОК-2	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре товарного рынка</li> </ul> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</li> </ul> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</li> </ul>
		ОК-6	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности, требования нормативных документов при организации торговых сделок.</li> </ul> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать правовые знания в области коммерческой деятельности,</li> <li>- пользоваться нормативными документами при заключении и исполнении торговых контрактов и соглашений.</li> </ul> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками использования правовых знаний при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка</li> </ul>

		ПК- 6	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их сущность и условия заключения;</li> <li>- критерии выбора деловых партнеров; особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения</li> </ul> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры;</li> <li>- осуществлять деловое общение, в частности публичные выступления, дискуссии, переговоры, проведение презентаций,</li> <li>- заключать договора и контролировать их выполнение.</li> </ul> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними переговоров;</li> <li>-навыками заключения договоров и проведения торговых операций;</li> <li>-навыками и этикой делового общения при заключении торговых сделок в инфраструктуре рынка и контроля их выполнения.</li> </ul>
70 – 84 баллов	<i>«зачтено»</i>	ОК-2	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре товарного рынка</li> </ul> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</li> </ul> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</li> </ul>
		ОК-6	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности, требования нормативных документов при организации торговых сделок.</li> </ul> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>использовать правовые знания в области коммерческой деятельности.</li> <li>- пользоваться нормативными документами при заключении и исполнении торговых контрактов и соглашений.</li> </ul> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками использования правовых знаний при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка</li> </ul>

		ПК-6	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их сущность и условия заключения;</li> <li>- критерии выбора деловых партнеров; особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения</li> </ul> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры;</li> <li>- осуществлять деловое общение, в частности публичные выступления, дискуссии, переговоры, проведение презентаций,</li> <li>- заключать договора и контролировать их выполнение.</li> </ul> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними переговоров;</li> <li>-навыками заключения договоров и проведения торговых операций;</li> <li>-навыками и этикой делового общения при заключении торговых сделок в инфраструктуре рынка и контроля их выполнения.</li> </ul>
50 – 69 баллов	«зачтено»	ОК-2	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре товарного рынка</li> </ul> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</li> </ul> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</li> </ul>
		ОК-6	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности, требования нормативных документов при организации торговых сделок.</li> </ul> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>использовать правовые знания в области коммерческой деятельности.</li> <li>- пользоваться нормативными документами при заключении и исполнении торговых контрактов и соглашений.</li> </ul> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками использования правовых знаний при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка</li> </ul>
		ПК-6	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их сущность и условия заключения;</li> <li>- критерии выбора деловых партнеров;</li> </ul>



			<p>особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры;</li> <li>- осуществлять деловое общение, в частности публичные выступления, дискуссии, переговоры, проведение презентаций,</li> <li>- заключать договора и контролировать их выполнение.</li> </ul> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними переговоров;</li> <li>-навыками заключения договоров и проведения торговых операций;</li> <li>-навыками и этикой делового общения при заключении торговых сделок в инфраструктуре рынка и контроля их выполнения</li> </ul>
<p>менее 50 баллов</p>	<p>«не зачтено»</p>	<p>ОК-2</p>	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре товарного рынка</li> </ul> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</li> </ul> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</li> </ul>
		<p>ОК-6</p>	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности, требования нормативных документов при организации торговых сделок.</li> </ul> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>использовать правовые знания в области коммерческой деятельности.</li> <li>- пользоваться нормативными документами при заключении и исполнении торговых контрактов и соглашений.</li> </ul> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками использования правовых знаний при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка</li> </ul>
		<p>ПК-6</p>	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их сущность и условия заключения;</li> <li>- критерии выбора деловых партнеров;</li> </ul> <p>особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры;</li> </ul>

			<p>- осуществлять деловое общение, в частности публичные выступления, дискуссии, переговоры, проведение презентаций,</p> <p>- заключать договора и контролировать их выполнение.</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b></p> <p>-навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними переговоров;</p> <p>-навыками заключения договоров и проведения торговых операций;</p> <p>-навыками и этикой делового общения при заключении торговых сделок в инфраструктуре рынка и контроля их выполнения.</p>
--	--	--	---

Оценка «Не зачтено», 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 практическим занятиям, выполнению самостоятельной работы, вопросы к зачету, варианты тестовых заданий, тематика рефератов и перечень деловых ситуаций для анализа.

## **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 2-6.

### **Промежуточная аттестация**

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

Вопросы к зачету с практическими заданиями представлены в Приложении 7.

## **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 возрастаню - поэтапно, и оценочные средства на каждом этапе учитывают это развитие.
6. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков и дальнейшему развитию.

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

Таблица 3

Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства по дисциплине	Методы оценки результатов
1. Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовое задание (Приложение 1, входной контроль), приложение 2)	Экспертный, электронный
2. Вопросы для собеседования	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 3)	экспертный
3. Комплекты заданий для выполнения контрольной работы	Задачи и задания: -репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знания фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и	Комплект разно уровневых задач и заданий (Приложение 4)	экспертный

(заочная форма обучения)	<p>понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины;</p> <p>-реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей;</p> <p>-творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения</p>		
4. Реферат	<p>Средство, позволяющее оценить умение студента письменно и устно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины.</p>	<p>Перечень тематики рефератов (Приложение 5)</p>	<p>экспертный</p>
5. Зачет	<p>Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента по выполнению лабораторных, расчетно-аналитических, расчетно-графических работ, усвоения учебного материала дисциплины в ходе практических, семинарских занятий, самостоятельной работы, прохождения учебной и производственной практики и выполнения в процессе практик всех учебных заданий в соответствии с утвержденной программой</p>	<p>Вопросы к зачету (Приложение 6)</p>	<p>экспертный</p>

**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 тестовых заданий для входного тестирования по дисциплине «Коммерческая  
деятельность»**

**1. Тестовый вопрос 1:**

Оптовая торговля – это:

- а) форма отношений между предприятиями, при которой хозяйственные связи по поставкам продукции формируются сторонами самостоятельно
- б) деятельность по продаже товаров и услуг тем, кто приобретает их в целях дальнейшего использования или перепродажи
- в) деятельность по продаже товаров больших объемов для удовлетворения личных потребностей
- г) деятельность по накоплению массы товаров отечественного и зарубежного производства и ее перемещению.

**2. Тестовый вопрос 2:**

- 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.

**3. Тестовый вопрос 3:**

Организация – это:

- а) процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимые для того, чтобы сформулировать и достичь целей
- б) особый вид деятельности, превращающий неорганизованную группу в эффективно и целенаправленно работающую производственную группу
- в) это управленческая деятельность, посредством которой система управления приспособляется для выполнения задач, поставленных на этапе планирования.

**4. Тестовый вопрос 4:**

Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товара

- а) торговая деятельность
- б) рыночные отношения
- в) частные отношения
- г) торговые отношения.

**5. Тестовый вопрос 5:**

Формы организации оптовой торговли:

- а) биржевая и фондовая
- б) оптовая торговля через склады и оптовые рынки
- в) непосредственная оптовая торговля товарами и оказание посреднических услуг при купле-продаже товаров
- г) прямая и отложенная реализация.

**6.Тестовый вопрос 6:**

Что входит в субъекты рынка?

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

**7.Тестовый вопрос 7:**

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

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

**8.Тестовый вопрос 8:**

Функции оптовой торговли:

- а) оценка потребностей и кредитование
- б) приобретение промышленного ассортимента, доставка товаров
- в) накопление, хранение товарных запасов, информационное и консалтинговое обслуживание
- г) все вышеперечисленные

**9.Тестовый вопрос 9:**

Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров

- а) Крупными партиями
- б) Торговым предприятиям
- в) Оптовым посредникам для последующей перепродажи.

**10.Тестовый вопрос 10:**

Под системой внутренней торговли понимается:

- а) совокупность финансовой, кредитной, и налоговой политике
- б) совокупность субъектов торговой деятельности, функционирование которых регулируется общими и специальными мерами организационно-экономического и нормативно-правового характера
- в) соотношение спроса и предложения на реализуемые предприятием товары
- г) совокупность людей, объединенных общностью потребительских предпочтений, согласных на определенных условиях приобретать товары и услуги

**11.Тестовый вопрос 11:**

Что из данного является формой рыночных проявлений потребностей?

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

**12.Тестовый вопрос 12:**

Если спрос на товары сокращается, то общая выручка продавца:

- а) растет
- б) сокращается
- в) сокращается в том случае, если спрос эластичен по цене
- г) остается неизменной

**13.Тестовый вопрос 13:**

Определенным соотношением спроса и предложения на товары данного вида, а также уровнем, и соотношением цен характеризуется:

- а) емкость рынка
- б) конъюнктура рынка
- в) конкуренция рынка
- г) сегментация рынка

**14.Тестовый вопрос 14:**

Закон спроса представляет собой следующую зависимость:

- а) рост дохода потребителей ведет к тому, что они покупают больше товаров
- б) превышение предложение над спросом, как правило, ведет к снижению цены на товар
- в) когда цена товара падает, объем планируемых закупок, как правило, растет

**15.Тестовый вопрос 15:**

Емкость рынка:

- а) равна сумме всех потребностей населения в данном товаре
- б) включает в себя неудовлетворенный платежеспособный спрос в данном товаре;
- в) объем реализованного за определенный период времени товара.

**16.Тестовый вопрос 16:**

Субъектами государственного регулирования являются:

- а) органы законодательной, исполнительной, судебной, государственной власти
- б) профсоюзы
- в) союзы предпринимателей
- г) союзы потребителей.

**17.Тестовый вопрос 17:**

Основой коммерческой деятельности является:

- а) закупка товаров
- б) продажа товаров
- в) выбор организационно-правовой формы предприятия
- г) обоснование схемы сертификации продукции

**18.Тестовый вопрос 18:**

Под «коммерцией» понимают:

- а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли
- б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров
- в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров
- г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

**19.Тестовый вопрос 19:**

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

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

**20. Тестовый вопрос 20:**

Среди посредников, как правило, правом собственности на товар обладают:

- а) агенты
- б) брокеры
- в) консигнаторы
- г) дистрибьюторы.

**Задания для входного контроля по дисциплине «Маркетинг»**

**1. Тестовый вопрос 1**

Выберите правильный ответ:

К какой функции относится изучение конкурентов?

- а) аналитической;
- б) производственно-сбытовой;
- в) управления и контроля;
- г) учета.

**2. Тестовый вопрос 2**

Выберите правильный ответ:

К какой функции относится планирование маркетинга?

- а) формирующей;
- б) сбытовой;
- в) управления и контроля;
- г) учета.

**3. Тестовый вопрос 3**

Выберите правильный ответ:

Конверсионный маркетинг связан с:

- а) негативным спросом;
- б) скрытым спросом;
- г) снижением спроса;
- д) колеблющимся спросом.

**4. Тестовый вопрос 4**

Выберите правильный ответ:

Маркетинг начинается:

- а) с капитальных вложений;
- б) с разработки и производства товара на продажу;
- в) с информационно-рекламной кампании;
- г) с изучения рынка и запросов потребителей.

**5. Тестовый вопрос 5**

Выберите правильный ответ:

Компания пришла к выводу о целесообразности расширения своего ассортимента за счет детских товаров, проанализировав возрастную структуру населения России, политику государственной поддержки детской рождаемости. Факторы, которые анализировала компания, относятся к...



- а) контролируемым внешним факторам;
- б) к контролируемым внутренним факторам;
- в) к неконтролируемым внутренним факторам;
- г) неконтролируемым внешним факторам.

#### **6. Тестовый вопрос 6**

Укажите не менее двух вариантов правильного ответа:

Концепция социально-этического маркетинга требует учета:

- а) коммерческих целей и интересов фирмы;
- б) потребностей и предпочтений потребителей;
- в) интересов общества, рациональности потребления факторов окружающей среды;
- г) возможностей наращивания производственной мощности предприятия.

#### **7. Тестовый вопрос 7**

Выберите правильный ответ:

К какой функции относится направление маркетинговой логистики?

- а) аналитической;
- б) производственной;
- в) сбытовой;
- г) формирующей.

#### **8. Тестовый вопрос 8**

Укажите правильный вариант ответа:

Вторичными данными являются данные, которые:

- а) менее важны;
- б) были собраны другими;
- в) могут быть получены с помощью полевых исследований;
- г) исходя из самой компании.

#### **9. Тестовый вопрос 9**

Вставьте пропущенное слово: «Регистрация моделей поведения людей, объектов и вариантов развития событий на систематической основе для получения интересующей информации – это ...»

#### **10. Тестовый вопрос 10**

Укажите правильный вариант ответа:

Метод исследования, предусматривающий определение самой проблемы, а затем определение соответствующих переменных, влияющих на нее, называется:

- а) причинным исследованием;
- б) пояснительным исследованием;
- в) описательным исследованием;
- г) поисковым исследованием.

#### **Критерии оценки входного тестирования**

- **тест пройден** при условии, если студент дал правильных ответов не менее чем на 50% тестовых заданий;

- **тест не пройден** при условии, если студент дал правильных ответов менее чем на 50% тестовых заданий.

Преподаватель КТП, к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ 28.03.2019 С.Н.Диянова

**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 «Инфраструктура товарного рынка»**

**Тема 1-3**

1. Средой обращения является:

- а) место встречи изготовителя с покупателем;
- б) склад комплектующих изделий;
- в) товарный рынок;
- г) цехом по ремонту тары, поддонов.

2. Объектом коммерческо-хозяйственных взаимоотношений между субъектами рынка служит:

- а) договор;
- б) банк;
- в) товар;
- г) рыночная материально-техническая база.

3. Инфраструктура товарного рынка это:

- а) предприятие АПК;
- б) взаимодействия цехов и участков предприятия;
- в) научно-производственные объединения на рынке;
- г) предприятие, организация, функционирующие в сфере обращения.

4. Товар представляет собой:

- а) продукт собственного производства, предназначенный для потребления в своем домашнем хозяйстве;
- б) вещь, обеспечивающая комфортные условия существования;
- в) предмет труда, предназначенный для индивидуального потребления;
- г) предмет, обладающий полезностью и предназначенный для продаж.

5. Предпринимательская деятельность развивается в условиях:

- а) жесткого государственного регулирования коммерческо-хозяйственных связей;
- б) рыночного хозяйства;
- в) административно-командной системы;
- г) соперничества в сферах производства и обращения.

6. Признаки товарного рынка:

- а) наличие товаров на всех уровнях товаропродвижения;
- б) энергетическое обеспечение производства;
- в) рациональная организация производства;
- г) массовый характер взаимоотношений коммерческих партнеров.

7. Товар предназначен для потребления:

- а) духовного;

- б) заочного;
- в) производственного;
- г) еженедельного.

8. Основные объекты деловых отношений между субъектами рынка:

- а) средства массовой информации;
- б) товары;
- в) услуги;
- г) производители.

9. Элементы инфраструктуры товарного рынка это:

- а) коммерческо-посреднические организации;
- б) строительные организации;
- в) финансовые организации;
- г) спортивные организации.

10. Предназначение товара:

- а) выставочное обозрение;
- б) хранение;
- в) эксплуатация;
- г) потребление.

11. Инфраструктура товарного рынка в стране в настоящее время полностью сформирована:

- а) да;
- б) нет

12. Достоинствами товарного рынка являются:

- а) рационализация деятельности властных структур;
- б) снижение производственных затрат;
- в) препятствие монополизации на рынке;
- г) освобождение экономики от товарного дефицита.

13. Функции инфраструктуры товарного рынка:

- а) расчет потребности в материально-технических средствах;
- б) изучение конъюнктуры рынка, товаров, конкурентов, потребителей;
- в) собственно торговая деятельность;
- г) обеспечение рабочих мест комплектующими изделиями.

14. Товарный рынок обозначает:

- а) соотношение государственного и частного капиталов;
- б) рациональное налогообложение субъектов рынка;
- в) систему продвижения товара от изготовителей до потребителей;
- г) центральные государственные функции на рынке.

15. Основные законы рыночной экономики:

- а) этики;
- б) спроса и предложения;
- в) стоимости;
- г) совместимости.

16. Термин «инфраструктура» означает:

- а) основание и строение;
- б) сочетание материальных и финансовых ресурсов;
- в) рациональное распределение задач и функций;
- г) фундамент.

17. Финансовыми организациями являются:

- а) дилерская фирма;
- б) страховая компания;
- в) фирма консигнационной торговли;
- г) клиринговый расчетный счет.

18. Специализированный банк — это:

- а) универсальный коммерческий;
- б) сберегательный;
- в) ипотечный;
- г) внешнеэкономический.

19. Банковскими операциями являются:

- а) стимулирующие;
- б) контрольные;
- в) расчетные;
- г) кредитные.

20. Функции Центрального банка РФ:

- а) денежная эмиссия;
- б) кредитор последней инстанции для кредитных организаций;
- в) субсидирование детских и благотворительных фондов;
- г) обмен валюты в крупных объемах.

21. Курсовая операция банка:

- а) выдача денег клиенту банка;
- б) покупка инвалюты и ценных бумаг;
- в) выдача заемных средств;
- г) платежи по поручению вкладчиков.

22. Ценные бумаги это:

- а) акции;
- б) кредитные карты;
- в) векселя;
- г) лицензии.

23. Клиринговое учреждение служит целям:

- а) ускорения оборота средств торговли;
- б) рационального использования временно свободных ресурсов банка;
- в) поддержания отечественных консигнационных фирм;
- г) ускорения, оптимизации расчетов между банками и иными кредитными учреждениями.

24. Реализация облигационных займов относится к банковской операции:

- а) кассовой;
- б) учредительской;
- в) финансовой;
- г) комиссионной.

25. Функция фондовой биржи:

- а) обеспечение высокого уровня ликвидности вложений в ценные бумаги;
- б) распределительная;
- в) восстановительно-компенсационная;
- г) формирование ценных бумаг для стимулирования бизнеса

#### Тема 4-7

1. Инвестиционная компания осуществляет:

- а) эмиссию денег;
- б) эмиссию акций;
- в) выпуск облигаций;
- г) предоставление ссуд средним предпринимателям.

2. Организация по оказанию услуг — это:

- а) лизинговая фирма;
- б) консигнационная фирма;
- в) кинообъединение;
- г) кафе-бар.

3. Комиссионная торговля является видом услуги:

- а) да;
- б) нет.

4. Лизинг — это:

- а) обмен соответствующими видами имущества с другими субъектами рынка;
- б) приобретение оборудования на выгодных кредитных условиях;
- в) приобретение имущества на три месяца;
- г) форма вложение средств в основные фонды без их единовременной мобилизации.

5. Юридическое закрепление лизинговой операции входит в этап сделки:

- а) первый;
- б) третий;
- в) второй;
- г) четвертый.

6. Объекты лизинга.

- а) электродвигатели;
- б) зерно из элеваторных запасов;
- в) краска для дизайнерского решения офиса;
- г) заводские, фабричные цеха.

7. Причина участия субъекта рынка в лизинге:

- а) оперативное занятие ниши на товарном рынке;
- б) возможность расширения коммерческо-хозяйственных связей;
- в) отсутствие возможностей единовременной замены физически и морально устаревшего оборудования;
- г) укрепление материально-технической базы

8. Предпосылки для развития инжиниринга в стране:

- а) широкий ассортимент полезных ископаемых;

- б) кадровый потенциал;
- в) транспортный потенциал;
- г) научно-технический потенциал.

9. Виды инжиниринговых фирм:

- а) нефтеперерабатывающие;
- б) инженерно-исследовательские;
- в) инженерно-строительные;
- г) инженерно - дорожные.

10. Инжиниринговые услуги:

- а) межотраслевые;
- б) разовые;
- в) проектные;
- г) послепроектные.

11. Виды консультирования:

- а) экспертное;
- б) коллегиальное;
- в) процессное;
- г) многофакторное.

12. Клиент обращается в консалтинговую фирму с просьбой:

- а) выдать образец товара на пробу;
- б) исправить ситуацию;
- в) создать совершенно новую ситуацию;
- г) создать новую компьютерную программу.

13. Консультационные фирмы бывают:

- а) корпоративные;
- б) специализированные;
- в) универсальные;
- г) стационарные.

14. Последовательность этапов консультирования:

- а) диагностика;
- б) планирование
- в) подготовка;
- г) реализация проекта.

15. Функциональное управление это:

- а) управление по отдельным функциям (маркетинг, финансы, сбыт, кадры) при котором высшее звено руководит сотрудниками низовых уровней, но только в пределах одной функции
- б) деление организации на элементы и блоки по видам товаров или услуг, группам потребителей или географическим районам
- в) высшее звено руководителей в значительной мере освобождается от вспомогательных функций в процессе управления

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

- а) увеличивает эффективность распределения продуктов
- б) способствует росту продаж фирмы-производителя
- в) способствует росту продаж розничных торговцев

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

17. При вычислении оптимального объема заказов учитываются следующие факторы:

- а) спрос, время, издержки
- б) затраты на хранение, накладные расходы на оформление заказа, время и спрос
- в) время, затраты на хранение, затраты на обработку, спрос
- г) расходы на оформление заказа, поставка, расходы на ведение учета, время

18. Простая структура коммерческих связей предполагает:

- а) установление коммерческих связей по поставкам товаров между изготовителями и оптовыми предприятиями
- б) установление коммерческих связей по поставкам товаров между поставщиками и посредниками
- в) установление коммерческих связей по поставкам товаров между изготовителями и розничными предприятиями с участием посредников
- г) установление коммерческих связей по поставкам товаров между предприятиями - изготовителями и розничными торговыми предприятиями без участия посредников

19. Функции оптовой торговли, направленные на оказание услуг производителям:

- а) Стимулирование сбыта, что в значительной степени способствует росту производства соответствующих видов продукции
- б) Приобретение промышленного ассортимента, доставка товаров
- в) Предоставление рыночной информации, в частности, информирование производителей относительно запросов потребителей
- г) Снижение себестоимости товаров

20. В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:

- а) организационные взаимоотношения поставщиков и покупателей
- б) экономические отношения поставщиков и покупателей
- в) коммерческие взаимоотношения поставщиков и покупателей
- г) административно-правовые отношения поставщиков и покупателей
- д) совокупность хозяйственных отношений поставщиков и покупателей в процессе поставок товаров.

### **Критерии оценки:**

- «отлично» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 85 – 100%;
- «хорошо» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 70 – 84%;
- «удовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 50 – 69%;
- «неудовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют менее 50%.

Составитель, к.э.н, доцент



28.03.2019

С.Н. Дьянова

(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 вопросов для собеседования  
по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка»**

**Тема 1 Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики**

1. Приведите понятие рынка различных авторов
2. Назовите признаки рынка
3. Содержание классификационных подходов понятия «рынок»
4. Формы воздействия государства в рыночных отношениях.
5. В чем заключается цель классификации рынков по уровню охвата?
6. Какие признаки классификации с позиции маркетинга Вы знаете?

**Тема 2 Основные элементы инфраструктур рынка**

1. Раскройте содержание понятия «инфраструктура товарного рынка».
2. Функции инфраструктуры товарного рынка.
3. Характеристика элементов товарного рынка.
4. Что предполагает комплексный подход к изучению конъюнктуры рынка?
5. Что понимается под функцией спроса?
6. Укажите, под влиянием каких факторов формируется спрос?
7. Поясните, как изменяется спрос и предложение при снижении и повышении цены, а также установлении на него равновесной цены?

**Тема 3 Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка**

1. Понятие и сущность коммерческой работы.
2. Роль и задачи развития коммерческой работы в инфраструктуре рынка.
3. Обоснуйте, в каких направлениях требуется предприятию коммерческие операции?
4. Какие коммерческие задачи стоят перед предприятием?
5. Опишите структуру потребительского рынка как сферы обмена и рыночный механизм его регулирования.
6. Охарактеризуйте правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности, требования нормативных документов при организации торговых сделок.
7. Охарактеризуйте разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их сущность и условия заключения.
8. Охарактеризуйте критерии выбора деловых партнеров на рынке услуг; особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения.

**Тема 4. Организация коммерческой деятельности банка**



1. Банки – стимулятор рыночных преобразований в России.
2. Миссия банка и основоположные цели банка.
3. Изучение рынка банковских услуг.
4. Организация структуры банка и маркетинговая служба.
5. Совершенствование банковского обслуживания и реклама.
6. Роль маркетинга в обслуживании коммерческой деятельности банка.
7. Стратегия банковского маркетинга.
8. Разработка бизнес – плана коммерческого банка.
9. Основы организации безналичных расчетов в банке.
10. Кассовые операции коммерческого банка.
11. Порядок кредитования юридических и физических лиц. Кредитный договор банка с заемщиками.
12. Факторинговые операции коммерческого банка. Характеристика видов факторинга.
13. Какие существуют ограничения в деятельности кредитных организаций в РФ?
14. Приведите классификацию банков по степени зависимости. функциональной специализации, клиентской специализации.
15. Какие виды операций имеют право осуществлять кредитные организации в РФ?
16. В чем заключаются суть операции форфейтинга.
17. Какие виды рисков может покрывать банк в рамках факторингового соглашения?

### **Тема 5 Организация коммерческой деятельности страховых компаний**

1. Дайте определения понятий «страховщик» и «страхователь».
2. В чем заключается специфика страхового договора?
2. В чем отличие страховых агентов от страховых брокеров?
3. Каким образом определяется страховой тариф?
4. Для чего необходимо государственное регулирование страховой деятельности?
5. Какие отрасли страхования вам известны?
6. Какие виды страхования применяются в области предпринимательской деятельности?
7. Какие виды автострахования вам известны?
8. Расскажите кратко об условиях, тарифах и порядке страхования грузов.
9. Раскройте сущность страхования финансовых рисков.

### **Тема 6 Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ**

1. Чем различаются универсальные и специализированные лизинговые компании?
2. Какие виды услуг может оказывать лизинговая компания? Приведите примеры.
3. Какие факторы влияют на построение организационной структуры лизинговой компании?
4. В чем заключается суть договора аренды? Какие существуют виды аренды?
5. Какие основные нормативные документы регулируют лизинговые сделки в России?
6. В чем вы видите сходства и различия договора аренды и договора лизинга?
7. Раскройте механизм классической лизинговой сделки. Проиллюстрируйте ответ.

### **Тема 7. Организации на товарном рынке по оказанию услуг**

1. Рассмотрите виды и функции консалтинга
2. Развитие консалтингового бизнеса в России.
3. Понятие и сущность инжиниринга, аутсорсинга.
4. Этапы и оценка эффективности процесса консалтинговой работы.
5. Охарактеризуйте критерии выбора деловых партнеров на рынке услуг; особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения

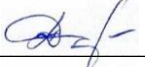
**Критерии оценки:**

«отлично» (1 балл) - выставляется студенту при полном усвоении программного материала по дисциплине, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах при видоизменении задания с приведением достаточного количества примеров, подкрепляющих изложение теоретических аспектов дисциплины;

«хорошо» (0,8 балла) - выставляется студенту, при знании программного материала, грамотном изложении, без существенных неточностей в ответе, при способности подкрепить теоретический материал рядом практических примеров;

«удовлетворительно» (0,5 балла) - выставляется студенту при условии, если основной материал усвоен, при ответе допускаются неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдается нарушение последовательности в изложении программного материала, затруднения в подкреплении изложения программного материала практическими примерами;

«неудовлетворительно» (0,2 и менее балла) - выставляется студенту, если при ответе студент показывает незнание программного материала, при ответе возникают значительные ошибки, затруднения в подкреплении программного материала практическими примерами.

Составитель, к.э.н, доцент  28.03.2019 С.Н. Диянова  
(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 «Инфраструктура товарного рынка»**

**Тематика контрольных работ и указания по их выполнению  
(для студентов заочной формы обучения)**

Выбор варианта контрольной работы осуществляется по специальной таблице по первой букве фамилии студента:

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

*Контрольная работа, выполненная не по указанному распределению не зачитывается.*

## 2. Темы контрольных работ

### Вариант 1

1. Развитие товарного рынка в России.
2. Современные форматы розничной торговли и их торговая концепция
3. *Инфраструктура товарного рынка - это:*
  - а) предприятие АПК;
  - б) взаимодействие цехов и участков предприятия;
  - в) научно-производственные объединения на рынке;
  - г) предприятие, организация, функционирующие в сфере обращения.

### Вариант 2

1. Понятие и признаки инфраструктуры товарного рынка. Функции товарного рынка.
2. Формирование товарных рынков как условие деятельности товарных бирж.
3. *Объектом коммерческо-хозяйственных взаимоотношений между субъектами рынка служит:*
  - а) договор;
  - б) банк;
  - в) товар;

г) рыночная материально-техническая база.

### Вариант 3

1. Инфраструктура рынка понятие, сущность.
2. Роль агентских фирм на товарном рынке.
3. Термин «инфраструктура» означает:
  - а) основание и строение;
  - б) сочетание материальных и финансовых ресурсов;
  - в) рациональное распределение задач и функций;
  - г) фундамент.

### Вариант 4

1. Основные элементы инфраструктуры рынка.
2. Роль дистрибьюторских фирм в обеспечении товарами субъектов товарного рынка.
3. *Функции инфраструктуры товарного рынка – это:*
  - а) расчет потребности в материально-технических средствах;
  - б) изучение конъюнктуры рынка, товаров, конкурентов, потребителей;
  - в) собственно торговая деятельность;
  - г) обеспечение рабочих мест комплектующими изделиями.

### Вариант 5

1. Основные задачи и функции инфраструктуры рынка.
2. Виды договоров в коммерческой деятельности, порядок их заключения.
3. *Элементы инфраструктуры товарного рынка – это:*
  - а) коммерческо-посреднические организации;
  - б) строительные организации;
  - в) финансовые организации;
  - г) спортивные организации.

### Вариант 6

1. Экономические категории: спрос и предложение. Объекты и субъекты инфраструктуры товарного рынка.
2. Роль торгово-промышленных палат в содействии развитию производства, сбыта и торговли товаров и услуг.
3. *Мебельная фабрика является элементом инфраструктуры товарного рынка:*
  - а) да;
  - б) нет.

### Вариант 7

1. Выбор деловых партнеров в инфраструктуре рынка.
2. Роль коммерческих банков в экономике страны. Функции коммерческих банков.
3. *Элементы инфраструктуры товарного рынка являются:*
  - а) службы материально-технического снабжения;
  - б) органы внутренних дел;
  - в) организации по оказанию услуг;
  - г) предприятия связи.

### Вариант 8

1. Классификация рыночных инфраструктур по видам, функциям, организационному построению, формам собственности, принадлежности капитала.

2. Экономическая сущность страхования. Значение и функции страхования.

3. *Соответствие между рыночной деятельностью и элементами инфраструктуры товарного рынка:*

<i>Рыночная деятельность</i>	<i>Складское хозяйство</i>	<i>Организации по оказанию услуг</i>	<i>Торговые предприятия</i>	<i>Финансовые предприятия</i>
	а	б	в	г
1. Создание рационального ассортимента				
2. Приемка товаров				
3. Безналичные расчеты между фирмами				
4. Исправление ситуации, которая несколько ухудшилась				

### Вариант 9

1. Система показателей анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка.

2. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.

3. *В состав организационного товарного рынка входят:*

- а) аукционы;
- б) дистрибьюторские фирмы;
- в) предприятия розничной торговли;
- г) страховые компании.

### Вариант 10

1. Элементы инфраструктуры товарного рынка.

2. Основные понятия лизинга. Объекты и субъекты лизинга.

3. *Функции предприятий розничной торговли:*

- а) кредитование товаропроизводителей;
- б) определение спроса и предложения на конкретные виды товаров;
- в) формирование рационального товарного ассортимента;
- г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей.

### Вариант 11

1. Цель участия государственных органов в формировании инфраструктуры товарного рынка.

2. Основная цель консалтинга - улучшение качества руководства и бизнес-процессов на предприятии.

3. *Функции предприятий оптовой торговли:*

- а) координационные;
- б) торгово-посреднические;

- в) реализационные;
- г) учетно-статистические.

### Вариант 12

1. Формы воздействия государственных органов в формировании товарного рынка.
2. Понятие и сущность инжиниринга.
3. *Участники аукционных торгов:*
  - а) аукциомен;
  - б) консигнатор;
  - в) аукционист;
  - г) аукционер.

### Вариант 13

1. Механизмы государственных органов в формировании товарного рынка.
2. Роль маркетинговых и информационных организаций на товарном рынке.
3. *Цели функционирования ярмарок:*
  - а) улучшение дисциплины поставок;
  - б) совершенствование информационной технологии;
  - в) демополизация в сфере производства и обращения;
  - г) формирование изготовителями производственной программы.

### Вариант 14

1. Государственное регулирование рынка.
2. Функции маркетинговых и информационных центров.
3. *В структуру биржи входят:*
  - а) котировальная комиссия;
  - б) регистрационный комитет;
  - в) аудиторская организация;
  - г) курсы по подготовке брокеров.

### Вариант 15

1. Основные задачи и принципы оптовой торговли.
2. Рекламные организации и их сущность и задачи.
3. *Соответствие между действиями субъектов рынка и торговыми предприятиями:*

<i>Действие субъектов рынка</i>	<i>Товарные биржи</i>	<i>Предприятия оптовой торговли</i>	<i>Торговые дома</i>	<i>Аукционы</i>
	а	б	в	г
1. Приобретение товаров на конкурсной основе				
2. Торговые сделки на контрактной основе				
3. Централизованная доставка товаров потребителям				
4. Оперативное реагирование на меняющиеся конъюнктуры мировых и отечественных товарных рисков				

### Вариант 16

1. Оптовые и мелкооптовые магазины. Оптовые продовольственные рынки. 2. Основные принципы страхования рисков.

3. *Ярмарки классифицируются по:*

- а) территориальному масштабу;
- б) корпоративному подходу;
- в) характеру товарных операций.
- д) массовости товарной продукции.

### Вариант 17

- 1. Сущность и виды торгов.
- 2. Понятие и сущность фондового рынка.
- 3. *Посредники принимают на себя:*
  - а) финансовые риски;
  - б) страховые обязательства;
  - в) стабилизацию ценообразования;
  - г) заботу по товарному сбыту.

### Вариант 18

- 1. Сущность и организационные формы аукционов.
- 2. Деятельность субъектов товарного рынка на фондовой бирже.
- 3. *Дистрибьюторская фирма ведет работу согласно:*
  - а) развитию коммерческо-хозяйственных связей на товарном рынке;
  - б) рекомендациям административных структур;
  - в) длительному договорному соглашению;
  - г) требованиям рынка в определенный период.

### Вариант 19

- 1. Розничная торговля как деятельность субъектов товарного рынка по продаже товаров, услуг.
- 2. Участники рынка ценных бумаг. Виды рынков ценных бумаг.
- 3. *Финансовыми организациями являются:*
  - а) дилерская фирма;
  - б) страховая компания;
  - в) фирма консигнационной торговли;
  - г) клиринговый расчетный счет.

### Вариант 20

- 1. Современные форматы предприятий розничной торговли.
- 2. Роль риелторских фирм.
- 3. *Функции страховой компании:*
  - а) восстановительно-операционная;
  - б) охранительно-предупредительная;
  - в) оперативно-обеспечивающая;
  - г) восстановительно-компенсационная.

**Критерии оценки:**

Вариант контрольной работы состоит из трех заданий: два теоретических и одно практическое (задача).

Оценка по результатам выполнения контрольной работы выставляется по следующим критериям:

**зачтено** - выставляется студенту, если исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает материал, умеет тесно увязывать теорию с практикой, ответ отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; показано владение терминологическим аппаратом, задача решена.

**не зачтено** - выставляется студенту, если контрольная работа выполнена не полностью, студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Составитель, к.э.н., доцент \_\_\_\_\_

  
(подпись и дата)

28.03.2019

С.Н. Диянова



**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**

**Тематика рефератов по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка»**

**Реферат** – форма письменной работы и метод оценивания формируемых компетенций в виде изложения заданной темы на основе самостоятельного изучения и систематизации литературных источников (монографий, научных статей и др.).

Цель написания реферата – приобретение студентами компетенций и навыков самостоятельной работы в соответствии с требованиями, предъявляемыми к научным отчетам, обзорам и статьям. В реферате обучающийся должен в четко проработанной форме раскрыть основные положения рассматриваемой темы. В тексте должны композиционно выделяться структурные части работы, отражающие суть исследования: введение, основная часть и заключение, а также заголовки и подзаголовки.

Общий объем реферата – 15-20 страниц печатного текста.

Время выступления – 5 – 7 минут.

**ТЕМА 2 Основные элементы инфраструктур рынка**

1. Роль рынка в сфере товарного обращения.
2. Тенденции развития потребительского рынка в России на современном этапе.
3. Сущность и функции рыночных отношений в сфере товарного обращения.
4. Механизм проведения структурной политики. Государственное регулирование рынка.
5. Разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их сущность и условия заключения

**Тема 3 Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка**

1. Сущность понятия коммерческой деятельности.
2. Основные факторы, влияющие на коммерческую деятельность.
3. Формы проявления спроса учитываются при организации коммерческих операций, которые влияют на решения о покупке (продаже) товара?
4. Методика выбора деловых партнеров, проведения с ними переговоров

**Тема 4 Организация коммерческой деятельности банка**

1. Факторинг как технология развития коммерческой деятельности банка
2. Виды коммерческих операций банка
3. Внутренний маркетинг коммерческого банка.

**Тема 5 Организация коммерческой деятельности страховых компаний**

1. Страхование в условиях рыночной экономики.
2. Материальная основа страхования.
3. Организация страхового фонда.
4. Правовые основы страхования.
5. Государственный надзор за страховой деятельностью.
6. Виды и системы страхования.

7. Особенности организации имущественного страхования.
8. Особенности страхования транспортных средств.
9. Страхование грузов.
10. Особенности правового регулирования договоров страхования финансовых рисков.
11. Современное состояние страхового рынка.

### **Тема 6 Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ**

1. Лизинг как форма реализации (сбыта) продукции.
2. Основные понятия лизинга.
3. Объекты и субъекты лизинга.
3. Лицензирование лизинга.
4. Правовое регулирование лизинга в РФ.
5. Организационные формы лизинга в РФ.
6. Двойственная природа лизинга.
7. Классификация видов лизинга.
8. Основные черты и особенности лизинга.
9. Механизм лизинговой сделки.
10. Этапы заключения лизинговых сделок.
11. Лизинговый договор и его характеристика.
12. Экономические основы лизинговых сделок.

### **Тема 7. Организации на товарном рынке по оказанию услуг**

1. Сущность организации коммерческой деятельности на рынках услуг.
2. Деятельность инжиниринговых компаний.
3. Сущность деятельности аутсорсинга.
4. Основная цель консалтинга - улучшение качества руководства и бизнес-процессов на предприятии.

#### **Критерии оценки:**

1 балл - (отлично) - ставится студенту, демонстрирующему полное знание фактического материала, при полной реализации цели и задач исследования (новизна и актуальность поставленных в реферате, докладе проблем, правильность формулирования цели, определения задач исследования, правильность выбора методов решения задач и реализации цели; при высокой степени обоснованности аргументов и обобщений (полнота, глубина, всесторонность раскрытия темы, логичность и последовательность изложения материала, корректность аргументации и системы доказательств, характер и достоверность примеров, иллюстративного материала, широта кругозора автора, наличие знаний интегрированного характера, способность к обобщению), при использовании современных литературных источников;

0,8 балла - (хорошо) заслуживает студент, демонстрирующий знание материала, при достаточной реализации цели и задач исследования вопроса (новизна и актуальность поставленных в реферате проблем, правильность формулирования цели, определения задач исследования, правильность выбора методов решения задач и реализации цели; при достаточной степени обоснованности аргументов и обобщений (полнота, глубина, всесторонность раскрытия темы, логичность и последовательность изложения материала, корректность аргументации и системы доказательств, характер и достоверность примеров, иллюстративного материала, широта кругозора автора, наличие знаний интегрированного характера, способность к обобщению), при использовании литературных источников;

0,5 балла - (удовлетворительно) выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; в целом реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; в целом реферат имеет чёткую композицию и структуру, но в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлен список использованной

литературы, но есть ошибки в оформлении; некорректно оформлены или не в полном объеме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; в целом реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен анализ найденного материала.

0,2 балла и менее - (неудовлетворительно) заслуживает студент, не выполнивший программу задания: содержание реферата не соответствует заявленной в названии тематике или в реферате отмечены нарушения общих требований написания реферата; есть ошибки в техническом оформлении; есть нарушения композиции и структуры; в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; не в полном объеме представлен список использованной литературы, отсутствуют или некорректно оформлены и не в полном объеме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата.

Не получив максимальный балл, студент имеет право с разрешения преподавателя доработать реферат, исправить замечания и вновь сдать реферат на проверку.

При подготовке реферата с презентацией предполагаются следующие критерии оценки:

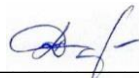
2 балла - (отлично) - ставится студенту, демонстрирующему полное знание фактического материала, при полной реализации цели и задач исследования (новизна и актуальность поставленных в реферате, докладе проблем, правильность формулирования цели, определения задач исследования), при использовании современных литературных источников, представленной презентации;

1,5 балла - (хорошо) заслуживает студент, демонстрирующий знание материала, при достаточной реализации цели и задач исследования вопроса (новизна и актуальность поставленных в реферате проблем, правильность формулирования цели, определения задач исследования, правильность выбора методов решения задач и реализации цели); при использовании современных литературных источников, представленной презентации;

1 балл - (удовлетворительно) выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; в целом содержательно реферат соответствует заявленной тематике, но есть погрешности в техническом оформлении презентации; логические нарушения в представлении материала;

0,5 балла и менее - (неудовлетворительно): содержание реферата и презентации не соответствует заявленной в названии тематике есть ошибки в техническом оформлении; нарушения композиции и структуры.

Составитель, к.э.н., доцент



(подпись и дата)

28.03.2019

С.Н. Диянова

**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 зачету по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка»  
для студентов  
Направление подготовки 38.03.06  
Торговое дело, направленность (профиль) «Коммерция»**

Номер вопроса	Перечень вопросов зачету
1.	Понятие и характеристика рынка как экономической категории
2.	Рыночная инфраструктура как система
3.	Классификация рынков
4.	Понятие и характеристика элементов среды предприятия
5.	Элементы и функции инфраструктуры товарного рынка.
6.	Роль государства в формировании рыночной инфраструктуры.
7.	Сущность и задачи коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка
8.	Комплексный ситуационный анализ рынка
9.	Понятие и функции коммерческой деятельности
10.	Роль предприятий торговли как элемента инфраструктуры рыночной экономики.
11.	Методы исследования рыночной инфраструктуры
12.	Характеристика предприятий торговли
13.	Роль посредников в инфраструктуре товарного рынка
14.	Типология интегрированных систем распределения в коммерческой деятельности
15.	Характеристика агентских фирм.
16.	Составляющие стратегии коммерческой деятельности торгового предприятия
17.	Характеристика дилерских фирм
18.	Характеристика дистрибьюторских фирм.
19.	Брокерские организации, брокерские конторы их характеристика.
20.	Бартерные конторы и характеристика деятельности.
21.	Оценка эффективности элементов торгово-посреднического комплекса
22.	Риелторские фирмы их деятельность на товарном рынке
23.	Торгово-промышленные палаты (ТПП) их роль и деятельность на товарном рынке.
24.	Банковская система РФ: уровни и структура.
25.	Положение, функции и статус ЦБР
26.	Характеристика деятельности банков на товарном рынке
27.	Принципы деятельности коммерческих банков
28.	Классификация банковских операций и оказания услуг банка.
29.	Особенности банковского маркетинга (цели, задачи, принципы)
30.	Инструменты банковского маркетинга
31.	Клиринговые учреждения особенности их деятельности
32.	Кредитная политика банка, ее элементы
33.	Лизинговые операции коммерческих банков
34.	Расчетные операции коммерческих банков.

35.	Система безналичных расчетов, ее элементы
36.	Эффективность отдельных форм безналичных расчетов
37.	Маркетинговая деятельность коммерческого банка
38.	Валютные операции.
39.	Валютная биржа: характеристика деятельности.
40.	Понятие и сущность фондового рынка
41.	Характеристика ценных бумаг
42.	Характеристика товарной биржи.
43.	Торговля опционами по фьючерсным контрактами.
44.	Сущность и функции лизинга.
45.	Участники лизинга.
46.	Виды лизинга и договор лизинга
47.	Классификация рыночных инфраструктур на товарном рынке
48.	Договор лизинга: структура, содержание.
49.	Преимущества лизинга
50.	Экономическое содержание страхования и его значение в коммерческой деятельности
51.	Характеристика элементов сервисного комплекса
52.	Субъекты страхового рынка
53.	Объект страхового рынка их формы и виды
54.	Виды страхования: классификация, характеристика
55.	Порядок оформления и осуществления страхования
56.	Основные понятия лизинга. Объекты и субъекты лизинга.
57.	Факторные рынки. Субъекты факторных рынков
58.	Характеристика консалтинговых компаний.
59.	Страхование коммерческих рисков.
60.	Государственное регулирование страховой деятельности

### Практические задания к зачёту

Номер задачи	Перечень задач к зачёту
1	Задача 1 По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона X в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар X по цене?
2	Задача 2. Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?
3	Задача 3. На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145млн. руб. Остатки на начало квартала составляют: на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей. Норматив запаса готовой продукции составляет 2 млн. руб. В планируемом периоде реализованной считается продукция по факту оплаты, однако, стабильным потребителям и дилерам отгрузка осуществляется под прошедшие через банк потребителя платежные поручения. Удельный вес данной группы потребителей составляет порядка 40% объема поставки. При этом средний срок пробега платежных документов и отсрочки платежа составляет 5 дней. Определить план производства и объем реализации продукции на планируемый квартал.

4	<p>Задача 4. Определить оптимальную величину серии выпускаемой продукции и среднегодового запаса, соответствующих минимальным суммарным издержкам по складированию продукции и подготовке производства.</p> <p>Исходные данные:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Возможный выпуск товара «А» за год составляет 264 тыс. штук.</li> <li>2. Объем реализации за год - 60 тыс. штук</li> <li>3. Средние переменные издержки - 20 дол.</li> <li>4. Издержки по подготовке производства на каждую серию - 3200 дол.</li> <li>5. Издержки по складированию готовой продукции составляют 22% от стоимости среднегодового запаса.</li> </ol>																				
5	<p>Задача 5. Рассчитайте необходимое количество рабочих мест контролеров-кассиров для проектируемого магазина «Универмаг» с торговой площадью 1200 кв. м на основании следующих данных:</p> <p>площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя согласно СНиП – 2,5 кв. м;  среднее время расчета с одним покупателем – 40 сек. ;  коэффициент использования рабочего времени кассира – 0,9.</p>																				
6	<p>Задача 6. Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида (оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделать выводы.</p> <p>Исходные данные:</p> <p>Годовая потребность в материалах = 1200 шт.  Стоимость хранения единицы материала в месяц = 280 ден. ед.  Стоимость заказа и доставки одной партии, в т.ч. НДС = 420 ден. ед.  Время доставки материала от поставщика = 25 дней.</p>																				
7	<p>Задача 7. Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.</p>																				
8	<p>Задача 8. Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных:</p> <p>площадь торгового зала – 200 кв. м,  площадь выкладки товаров – 120 кв. м,  площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м.</p> <p>При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.</p>																				
9	<p>Задача 9. Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам:</p> <table border="1" data-bbox="336 1503 1337 1731"> <thead> <tr> <th>Показатель</th> <th>Система 1</th> <th>Система 2</th> <th>Система 3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Годовые эксплуатационные затраты, у.е.</td> <td>7050</td> <td>9020</td> <td>6100</td> </tr> <tr> <td>Годовые транспортные затраты, у.е.</td> <td>3500</td> <td>4850</td> <td>7040</td> </tr> <tr> <td>Единовременные затраты, у.е.</td> <td>50000</td> <td>60000</td> <td>40000</td> </tr> <tr> <td>Срок окупаемости системы, лет</td> <td>5,2</td> <td>5,5</td> <td>4,9</td> </tr> </tbody> </table>	Показатель	Система 1	Система 2	Система 3	Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100	Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040	Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000	Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9
Показатель	Система 1	Система 2	Система 3																		
Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100																		
Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040																		
Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000																		
Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9																		
10	<p>Задача 10. Фирма-дистрибьютор получает товары от большого количества поставщиков и рассылает их покупателям по почте.</p> <p>Циклическое изменение потребности в складских площадях постоянно и составляет в течение года:</p> <p>I квартал – 60 000 кв.м,  II квартал – 100 000 кв.м,  III квартал – 120 000 кв.м,  IV квартал – 100 000 кв.м.</p> <p>При строительстве собственного склада постоянные издержки составляют 600 000 долл., а переменные – 10 долл./кв. м. Издержки на эксплуатацию составляют 0,1 долл./кв. м в год.</p>																				

	При аренде общественного склада плата составляет 0,95 долл./кв. м. Определить, нужно ли строить собственный склад при сроке эксплуатации 20 лет? Если да, то какой площади – 60 000 кв.м, 100 000 кв.м или 120 000 кв.м (с дополнительной арендой общественных складов или с недогрузкой собственного склада)? Расчет оформить в виде таблицы.
11	Задача 11. Рассчитайте потребность в электропогрузчиках для склада на основании следующих данных: годовой грузооборот склада – 68800 т; электропогрузчиками обрабатывается 90% грузооборота; склад работает в одну смену (продолжительность смены – 10 часов); эксплуатационная производительность электропогрузчика – 11000 кг/час; коэффициент неравномерности грузооборота – 1,2; количество нерабочих дней в году – 105.
12	Задача 12. Предприятие продает 8000 штук изделий по цене 30 руб. за единицу. Переменные затраты составляют 15 руб. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 руб. Предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 500 ед. изделий по цене 21 руб. за единицу. Следует ли предприятию принимать дополнительный заказ по пониженной цене?
13	Задача 13. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 485676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 441479 тыс.руб. Издержки обращения –12142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
14	Задача 14. Определить объем валовой прибыли предприятия, рентабельность хозяйственной деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 375676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 341479 тыс.руб. Издержки обращения – 2142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
15	Задача 15. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 585676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 521479 тыс.руб. Издержки обращения – 842 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
16	Задача 16. Определить объем валового дохода и чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 285676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 241479 тыс.руб. Издержки обращения – 742 тыс.руб.
17	Задача 17. Определить объем издержек обращения предприятия на основе следующих показателей: Товарооборот – 593638 тыс.руб. Себестоимость - 555312 Валовой доход – 38326 тыс.руб. Прибыль от продаж – 18326 тыс.руб.
18	Задача 18. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 355476 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 311079 тыс.руб. Издержки обращения –944 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
19	Задача 19. Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 593638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 555312 тыс.руб. Валовой доход –38326тыс.руб.

	<p>Проценты к получению – 388 тыс.руб.          Проценты к оплате – 1182 тыс.руб.          Прочие доходы – 8891 тыс.руб.          Прочие расходы – 15676 тыс.руб.          Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
20	<p>Задача 20. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных:          Товарооборот- 493638тыс.руб.          Себестоимость проданных товаров – 455312 тыс.руб.          Проценты к получению – 288 тыс.руб.          Проценты к оплате – 982 тыс.руб.          Прочие доходы – 3891 тыс.руб.          Прочие расходы – 5676 тыс.руб.          Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
21	<p>Задача 21. Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных:          Товарооборот- 693638тыс.руб.          Себестоимость проданных товаров – 605312 тыс.руб.          Прочие доходы – 9891 тыс.руб.          Прочие расходы – 10676 тыс.руб.          Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
22	<p>Задача 22. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных:          Товарооборот- 5768 тыс.руб.          Себестоимость проданных товаров – 4163 тыс.руб.          Управленческие расходы –142 тыс.руб.          Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
23.	<p>Задача 23. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):          Товарооборот- 5103тыс.руб.          Себестоимость проданных товаров – 4227 тыс.руб.          Издержки обращения –802 тыс.руб.          Прочие расходы. – 39 тыс.руб.          Прочие доходы – 29 тыс.руб.</p>
24	<p>Задача 24. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):          Товарооборот- 6203тыс.руб.          Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб.          Издержки обращения – 912 тыс.руб.          Прочие расходы. – 53 тыс.руб.          Прочие доходы – 49 тыс.руб.</p>
25	<p>Задача 25. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):          Товарооборот- 6203тыс.руб.          Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб.          Издержки обращения – 912 тыс.руб.          Прочие расходы. – 53 тыс.руб.          Прочие доходы – 49 тыс.руб.</p>
26	<p>Предприятие по производству хлебобулочных изделий ОАО «Сочинский» более 8 лет действует на рынке. Емкость данного рынка составляет около 100 тыс. тонн в год. Объем продаж предприятия составляет 45 тыс. тонн в год. На местном рынке предприятие реализует 90 %, поэтому, освоив местный рынок, предприятие постоянно ищет новые рынки сбыта своей продукции. Доля ОАО «Сочинский» на местном рынке составляет ..... %.</p>
27	<p>Страховая компания «Гарант» в четыре этапа определила свой целевой сегмент рынка. На первом этапе было выбрано 50 % потребителей, на втором этапе - 75 %, на третьем - 60 %, на четвертом - 50 %. Какую долю рынка составляет целевой сегмент фирмы?</p>
28	<p>Какой канал распределения более эффективный:</p>



	<p>1) канал нулевого уровня: расходы, связанные с содержанием собственной розничной торговой сети, составляют 250 млн. руб., издержки обращения – 100 млн. руб., прибыль от реализации товара 251 – 700 млн. руб.;</p> <p>2) одноуровневый канал: издержки обращения 160 млн., прибыль может достигнуть 120 млн. руб.;</p> <p>3) двухуровневый канал: издержки обращения – 80 млн. руб., плановая прибыль 120 млн. руб.</p>
29	Крупная машиностроительная компания выводит на национальный рынок новый вариант кондиционеров. Компания осуществляет продажу своих товаров в нескольких регионах страны. Каким образом компания должна построить свою систему распределения (уровень каналов распределения, стратегия распределения, средства мотивации участников канала)?
30	Торговая компания повысила цены на ручки «Паркер» с 800 руб. до 1200 руб., объем продаж за месяц при этом снизился в два раза (с 1000 до 500 ручек). Определить эластичность спроса и динамику изменения общего товарооборота компании.

Составитель, к.э.н., доцент



28.03.2019

С.Н. Диянова

(подпись и дата)

## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

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

И.о.заведующего кафедрой



Е.Н. Губа

2. Фонд оценочных средств по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.02.2022 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа