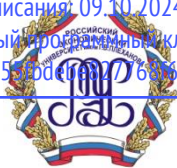


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 09.10.2024 14:22:29
Уникальный идентификатор документа: 798bda655f0de1a1176b36f1710bd17a0070c71fd1b6c6c9f5a1ff0c8e5196




МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»

Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция»

Кафедра товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

УТВЕРЖДЕНО
Протоколом заседания кафедры
товарной экспертизы, технологии торговли и
ресторанного бизнеса
от «28» февраля 2023 № 7
Зав. КТРБ, к.т.н., доц.  Губа

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
для студентов приема 2020 г.**

Б1.В.07 ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В ТОРГОВЛЕ

**Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело**

**Направленность (профиль) программы
«Коммерция»**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар
2023

СОДЕРЖАНИЕ

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ	3
3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
4. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В ТОРГОВЛЕ».....	4
5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ	5
6. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	13
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	13
ПРИЛОЖЕНИЯ:	
Комплект тестовых заданий для входного тестирования.....	16
Комплект тестовых заданий	20
Перечень вопросов для проведения дискуссий	24
Тематика рефератов	26
Комплект заданий для выполнения контрольной работы студентами	28
Перечень вопросов для собеседования	34
Вопросы для подготовки к зачету.....	37

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Оценочные материалы по учебной дисциплине Б1.В.07 «Организация бизнеса в торговле» являются неотъемлемой частью нормативно-методического обеспечения системы оценки знаний и уровня сформированности компетенций студентов направления подготовки 38.03.06. «Торговое дело» направленности (профиля) программы «Коммерция» и обеспечивают качество образовательного процесса.

Оценочные материалы входят в состав ОПОП ВО, представляют собой совокупность контролирующих материалов, предназначенных для измерения уровня достижения студентов установленных результатов обучения, указанных в рабочей программе учебной дисциплины «Организация бизнеса в торговле».

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

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

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

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

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

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

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

Виды оценочных материалов, представленные в ОМ по дисциплине «Организация бизнеса в торговле» соответствуют образовательным технологиям, представленным в рабочей программе учебной дисциплины, в Календарно-тематическом плане дисциплины.

2 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Целью разработки оценочных материалов по учебной дисциплине «Организация бизнеса в торговле» является установление соответствия знаний и уровня сформированности компетенций студента на данном этапе обучения требованиям рабочей программы учебной дисциплины.

Задачи, решаемые при помощи оценочных материалов по учебной дисциплине:

- изучить современное состояние, экономические проблемы и перспективы развития торговли;
- усвоение теоретических понятий курса, целей, задач, принципов и закономерностей работы торгового предприятия;
- освоение вопросов организации, управления и функционирования торговых организаций и обслуживающих предприятий;
- приобретение практических навыков по постановке целей, задач, организации хозяйственной деятельности в сфере торгового дела;
- изучение нормативно – правовой базы государственного регулирования субъектов торговли;
- овладение методами и принципами оценки эффективности использования экономических ресурсов.

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

Изучение учебной дисциплины «Организация бизнеса в торговле» направлено на формирование следующих компетенций:

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-3 - готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка.

ПК-9 - готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

ПК-14 - способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

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

Таблица 1

Разделы (темы) дисциплины (модулей)	Формируемые компетенции (коды компетенций)			
	ПК-2	ПК-3	ПК-9	ПК-14
курс 3, семестр 6				
Тема 1. Сущность бизнеса в торговле		+		
Тема 2. Объекты и субъекты бизнеса в торговле	+			
Тема 3. Организационно-правовые формы предприятий торговли			+	
Тема 4. Малый бизнес		+	+	
Тема 5. Бизнес-среда				+
Тема 6. Организация и развитие собственного дела			+	

4. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В ТОРГОВЛЕ»

Оценочные материалы по учебной дисциплине «Организация бизнеса в торговле»

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	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные материалы		
		тестовые задания, кол-во	Другие оценочные материалы	
			вид	кол-во
Входной контроль				
«Коммерческая деятельность», «Маркетинг»	ПК-3, ПК-2	20	Компьютерные тесты	1
Текущий контроль				
Тема 1. Сущность бизнеса в торговле	ПК-3	-	Собеседование, дискуссия, реферат, тест	4
Тема 2. Объекты и субъекты бизнеса в торговле	ПК-2	-	Собеседование, реферат, тест	3
Тема 3. Организационно-правовые формы предприятий торговли	ПК-9	-	Собеседование, дискуссия, реферат	3
Тема 4. Малый бизнес	ПК-3, ПК-9	-	Собеседование, дискуссия, реферат, тест	4
Тема 5. Бизнес-среда	ПК-14	-	Собеседование, дискуссия, реферат	3
Тема 6. Организация и развитие собственного дела	ПК-9	30	Собеседование, дискуссия, тест	3
Всего	ПК-9, ПК-14, ПК-2, ПК-3	30	Собеседование, дискуссия, тест, реферат	21

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»		ПК-2	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования. <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - умениями расчета затрат материальных и трудовых ресурсов; - умениями управлять товарными запасами.
		ПК-3	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - модели и методы анализа потребительского поведения и конъюнктуры товарного рынка, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать конъюнктуру товарного рынка, рыночной среды и конкурентных сил отрасли,

		<ul style="list-style-type: none"> - выявлять и удовлетворять потребности субъектов бизнеса в торговле, - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность. <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами анализа, исследования и формирования потребностей в торговле, - навыками создания комплекса мер по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, - навыками анализа и прогнозирования бизнес-процессов в торговле.
	ПК-9	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле, - формы организации бизнеса в торговле, - методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия. <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, - выбирать и обосновывать организационно-правовую форму торгового предприятия, - оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации, - проводить анализ конкурентных сил в торговом бизнесе <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками анализа и разработки бизнес-стратегии организации, - навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела.
	ПК-14	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание бизнес-планирования в торговле - методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, - критерии эффективности бизнеса в торговой сфере <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прогнозировать бизнес-процессы в торговой деятельности и оценивать их эффективность. <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов. - методами оценки эффективности предпринимательской деятельности

70 – 84 баллов	«зачтено»	ПК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования. <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования. <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - умениями расчета затрат материальных и трудовых ресурсов; - умениями управлять товарными запасами.
		ПК-3	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - модели и методы анализа потребительского поведения и конъюнктуры товарного рынка, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать конъюнктуру товарного рынка, рыночной среды и конкурентных сил отрасли, - выявлять и удовлетворять потребности субъектов бизнеса в торговле, - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность. <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами анализа, исследования и формирования потребностей в торговле, - навыками создания комплекса мер по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, - навыками анализа и прогнозирования бизнес-процессов в торговле
		ПК-9	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле,

			<ul style="list-style-type: none"> - формы организации бизнеса в торговле, - методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия. <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, - выбирать и обосновывать организационно-правовую форму торгового предприятия, - оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации, - проводить анализ конкурентных сил в торговом бизнесе <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками анализа и разработки бизнес-стратегии организации, - навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела.
		ПК-14	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание бизнес-планирования в торговле - методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, - критерии эффективности бизнеса в торговой сфере <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прогнозировать бизнес-процессы в торговой деятельности и оценивать их эффективность. <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов. - методами оценки эффективности предпринимательской деятельности
50 – 69 баллов	«зачтено»	ПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования. <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования. <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p>

			<ul style="list-style-type: none"> - умениями расчета затрат материальных и трудовых ресурсов; - умениями управлять товарными запасами.
		ПК-3	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - модели и методы анализа потребительского поведения и конъюнктуры товарного рынка, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать конъюнктуру товарного рынка, рыночной среды и конкурентных сил отрасли, - выявлять и удовлетворять потребности субъектов бизнеса в торговле, - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность. <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами анализа, исследования и формирования потребностей в торговле, - навыками создания комплекса мер по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, - навыками анализа и прогнозирования бизнес-процессов в торговле.
		ПК-9	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле, - формы организации бизнеса в торговле, - методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия. <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, - выбирать и обосновывать организационно-правовую форму торгового предприятия, - оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации, - проводить анализ конкурентных сил в торговом бизнесе <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками анализа и разработки бизнес-стратегии организации,

			<ul style="list-style-type: none"> - навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела.
		ПК-14	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание бизнес-планирования в торговле - методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, - критерии эффективности бизнеса в торговой сфере <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прогнозировать бизнес-процессы в торговой деятельности и оценивать их эффективность. <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов, - методами оценки эффективности предпринимательской деятельности
менее 50 баллов	« не зачтено»	ПК-2	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования. <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - умениями расчета затрат материальных и трудовых ресурсов; - умениями управлять товарными запасами
		ПК-3	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - модели и методы анализа потребительского поведения и конъюнктуры товарного рынка, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать конъюнктуру товарного рынка, рыночной среды и конкурентных сил отрасли, - выявлять и удовлетворять потребности субъектов бизнеса в торговле, - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность.

			<p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами анализа, исследования и формирования потребностей в торговле, - навыками создания комплекса мер по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, - навыками анализа и прогнозирования бизнес-процессов в торговле.
		ПК-9	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле, - формы организации бизнеса в торговле, - методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия. <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, - выбирать и обосновывать организационно-правовую форму торгового предприятия, - оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации, - проводить анализ конкурентных сил в торговом бизнесе <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками анализа и разработки бизнес-стратегии организации, - навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела.
		ПК-14	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание бизнес-планирования в торговле - методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, - критерии эффективности бизнеса в торговой сфере <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прогнозировать бизнес-процессы в торговой деятельности и оценивать их эффективность. <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов. - методами оценки эффективности предпринимательской деятельности

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.

Оценочные материалы сформированы на бумажном и электронном носителях и хранятся на кафедре.

На сайте филиала в свободном доступе для студентов размещены оценочные материалы: для подготовки к практическим, семинарским, лабораторным занятиям, выполнению самостоятельной работы, вопросы к зачету, варианты тестовых заданий, тематика рефератов и дискуссий.

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.

Типовые контрольные задания и иные оценочные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности представлены в Приложениях 1-7

Промежуточная аттестация

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

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 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 материала	Представление оценочного материала 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. Дискуссия	Процесс обсуждения спорных вопросов, проблем и оценка умения студентов аргументировать собственную точку зрения	Перечень дискуссионных тем для проведения занятия (Приложение 3)	экспертный
3. Реферат	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.	Перечень тематики рефератов (Приложение 4)	
4. Комплекты заданий для контрольной работы (для заочной формы обучения)	Задачи и задания: -репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знания фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; -реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; -творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения	Комплект разноуровневых задач и заданий (Приложение 5)	экспертный

5. 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 6)	экспертный
5. Зачет	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	Вопросы к зачету (Приложение 7)	экспертный

Приложение 1

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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

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

1. Тестовый вопрос 1:

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:

Цели на будущее на всех уровнях управления, текущие стратегии, представления о себе самом и об отрасли, возможности (сильные и слабые стороны) – элементы маркетингового анализа:

- а) конкурентов;
- б) рынка;
- в) потребителей;
- г) товаров.

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

**Комплект тестовых заданий для входного тестирования
по дисциплине «Маркетинг»**

1. Тестовый вопрос 1

Укажите не менее двух вариантов правильного ответа

Характеристиками планирования маркетинга-микс являются:

- а) учитывается характер выбранной стратегии маркетинга;
- б) создает видение долгосрочной перспективы маркетинговой деятельности фирмы;
- в) призван обеспечить долгосрочное развитие фирмы;
- г) разрабатывается оперативный план маркетинга.

2. Тестовый вопрос 2

Укажите не менее двух вариантов правильного ответа:

Какие из перечисленных факторов относятся к факторам микросреды организации:

- а) поставщики;
- б) экономические факторы;
- в) конкуренты;
- г) политические факторы.

3. Тестовый вопрос 3

Выберите правильный ответ:

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

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

4. Тестовый вопрос 4

Укажите не менее двух вариантов правильного ответа:

SWOT-анализ это анализ:

- а) сильных и слабых сторон предприятия;
- б) сегмента предприятия;
- в) мезосреды;
- г) возможностей и угроз.

5. Тестовый вопрос 5

Выберите правильный ответ:

Развивающий маркетинг используется в ситуации, когда необходимо:

- а) создать спрос;
- б) повысить спрос;
- в) превратить потенциальный спрос в реальный;
- г) снизить спрос.

6. Тестовый вопрос 6

Укажите не менее двух вариантов правильного ответа:

Концепция маркетинга отличается от других тем, что:

- а) главная задача компании состоит в достижении определенного объема продаж произведенных товаров;
- б) компания концентрирует внимание на производстве товаров высокого качества;
- в) удовлетворение потребностей потребителей требует проведения целого комплекса маркетинговых исследований;
- г) компания ставит своей задачей удовлетворение потребностей определенной группы потребителей.

7. Тестовый вопрос 7

Выберите правильный ответ:

Спрос называется иррациональным, когда:

- а) противоречит интересам и благополучию общества;
- б) потребитель не осознал выгод от потребления продукта и безразличен к нему;
- в) продукт из стадии зрелости перешел в стадию спада;
- г) подвержен сезонным, недельным или часовым колебаниям.

8. Тестовый вопрос 8

Выберите правильный ответ:

Что означает в переводе с английского термин «Market»?

- а) рынок;
- б) товар;
- в) управление;
- г) руководитель.

9. Тестовый вопрос 9

Выберите правильный ответ:

К какой функции относится изучение конкурентов?

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

10. Тестовый вопрос 10

Выберите правильный ответ:

К какой функции относится планирование маркетинга?

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

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.

**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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**Комплект тестовых заданий
по дисциплине «Организация бизнеса в торговле»
Тема 1-6**

1. К основным признакам бизнеса 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.

2. К основным формам экономической деятельности можно отнести:
 - а) предпринимателя;
 - б) домашнюю хозяйку;
 - в) учителя в школе;
 - г) верно все перечисленное.

3. 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. 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.

5. 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.

6. К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:
 - а) характер предпринимателя;
 - б) особенности конкуренции на рынке;
 - в) цели фирмы;
 - г) корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.

7. К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:

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

8. 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.

9. К основным формам экономической деятельности можно отнести:

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

10. 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.

11. 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.

12. 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.

13. К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:

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

14. 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

15. 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

16. 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

17. 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

18. К правовой инфраструктуре предпринимательства относят:

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

19. Банковская деятельность относится к:

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

20. 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

21. К основным функциональным службам структуры управления относят:

- а) формальную организацию;
- б) совет директоров;
- в) матричную структуру;
- г) отдел маркетинга.

22. Линейно- функциональная структура управления оказывается наиболее эффективной в условиях:

- а) стабильной сложившейся среды;
- б) ориентации компании на новые рынки и технологии;
- в) преобладании на рынке неценовой конкуренции;
- г) когда необходима оперативность принятия решений.

23. К современным организационным структурам управления относится:

- а) матричная структура;
- б) проектная структура;
- в) командная структура;
- г) верно все выше перечисленное.

24. К элементам корпоративной культуры относится:

- а) лозунги компании, помещаемые в ежегодных отчетах и пресс-релизах;
- б) неформальные каналы распространения слухов;
- в) внутренняя деловая и психологическая атмосфера, сложившаяся в компании;
- г) верно все выше перечисленное.

25. Объединение капиталов характерно:

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

26. 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.

27. План маркетинга предприятия является:

- а) частью бизнес-плана предприятия;
- б) отдельной стратегией;
- в) задачей предприятия;
- г) маркетинговой политикой предприятия.

28. Укажите последовательность разделов плана маркетинга:

- а) определение миссии;
- б) анализ маркетинговой среды и конкурентоспособности;
- в) реализация стратегии маркетинга;
- г) разработка стратегии маркетинга.

29. В крупных корпорациях с большим количеством бизнес-единиц отдел маркетинга:

- а) определяет общую миссию компании;
- б) распределяет дивиденды акционерам;
- в) по размеру меньше других функциональных отделов;
- г) проводит сравнительный анализ прочности рыночных позиций и возможностей.

30. Бизнес-единица - это подразделение, которое:

- а) определяет общую стратегию организации;
- б) реализует ассортимент родственных продуктов четко определенной группе клиентов;
- в) занимается благотворительной деятельностью;
- г) обычно не приносит прибыли.

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%.

**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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**Перечень вопросов для проведения дискуссий
по дисциплине «Организация бизнеса в торговле»**

Тематика дискуссий (тема 1)

1. В чем заключается ведущая роль предпринимательства в экономике?
2. Предприниматель – это профессия или призвание?
3. Предпринимательство и бизнес: отличие и сходство.
4. Функции предпринимателя в рыночной экономике
5. Генерация бизнес-идеи: от идеи до коммерциализации
6. «Предпринимательство представляет собой процесс целенаправленных действий». Как Вы это объясните, и какие этапы включает данный процесс?
7. Какие методы оценки спроса потребителей, анализа маркетинговой информации, конъюнктуру товарного рынка Вы знаете?

Тематика дискуссий (тема 3)

1. Основные тенденции развития розничной торговли в регионе.
2. Какие формы организации бизнеса в торговле являются традиционными, а какие инновационными.
3. Какие методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия применяются современными предприятиями?
4. Эволюция развития предпринимательского права.
5. Согласны ли Вы с тем, что главной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли? Докажите или опровергните это утверждение.
6. Правомерно ли утверждение, что любой бизнес, приносящий прибыль предпринимателю, одновременно приносит пользу обществу?

Тематика дискуссий (тема 4)

1. Путем развития малого бизнеса можно решить любые проблемы в экономике страны?
2. Что дает франчайзинг малому предприятию?
3. Нужен ли факторинг успешному торговому предприятию?
4. Благополучие любой страны в первую очередь зависит от доли малого бизнеса в объеме национального продукта?
5. Какими навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела должен обладать современный предприниматель?

Тематика дискуссий (тема 5)

1. Актуальные бизнес-идеи в современной экономике: от создания до реализации.
2. Проблемы взаимодействия в бизнес-среде предпринимательства
3. Бизнес-среда и пути ее развития

4. Современный рынок России как среда развития предпринимательской инициативы.
5. Социальная ответственность бизнеса в системе ценностей современного предпринимателя.
6. Какие методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности являются наиболее эффективными
7. Проранжируйте по степени значимости критерии эффективности бизнеса в торговой сфере. Обоснуйте свое мнение.

Тематика дискуссий (тема 6)

1. Какие основополагающие пункты должен включать в себя договор на поставку продукции?
2. Какие виды договоров используются в торговой деятельности?
3. Что нужно знать о партнере по переговорам?
4. Из чего складываются компоненты предпринимательской культуры?
5. Плюсы и минусы начала собственного дела и ведения предпринимательской деятельности.

Критерии балльной оценки дискуссии

- «отлично» (2 балла) - студент проявляет глубокие знания и навыки, аналитические способности, творческий подход, аргументирует собственное мнение, демонстрирует зрелость суждений, самостоятельное мышление, высокий уровень сформированности компетенций;
- «хорошо» (0,5 балла) - студент проявляет достаточный уровень знаний, навыков и компетенций, демонстрирует самостоятельность, но допускает некоторые неточности, отсутствует достаточная глубина и зрелость суждений;
- «удовлетворительно» (1 балл) - студент отвечает не достаточно глубоко и самостоятельно, уровень знаний и сформированности компетенций не высокий, либо отсутствует конкретность, ясность и четкость ответа;
- «неудовлетворительно» (0,5 балла) - студент отвечает неуверенно, поверхностно и бессистемно, допускает неточности и ошибки, проявляет недостаточный уровень знаний и компетенций.

**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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

Тематика рефератов по дисциплине «Организация бизнеса в торговле»

Тема 1. Сущность бизнеса в торговле

1. Основные принципы предпринимательской деятельности
2. Определение сущности предпринимательской деятельности в законодательных актах РФ;
3. Предпринимательство и бизнес: отличие и сходство.

Тема 2. Объекты и субъекты бизнеса в торговле

1. Организация закупок материальных ресурсов на предприятии
2. Обеспечение товарными ресурсами предприятия розничной (оптовой) торговли
3. Формирование коммерческих связей и путей товародвижения
4. Организация коммерческих сделок
5. Организация выбора поставщика товара в коммерческой деятельности предприятия
6. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам и пути ее совершенствования
7. Назовите принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии

Тема 3. Организационно-правовые формы предприятий торговли

1. Организационно-правовые формы в торговле.
2. Порядок регистрации предприятия – законодательные требования.
3. Основные документы, регламентирующие функционирование предпринимательской деятельности
4. Последовательность оформления ИП.
5. Уставный капитал предприятия.

Тема 4. Малый бизнес

1. Малый бизнес в торговле, особенности функционирования.
2. Налоговые режимы для малого предприятия.
3. Сущность понятия «прогноз спроса потребителей».
4. Основные факторы, формирующие спрос на потребительские товары.

Тема 5. Бизнес-среда

1. Деловая среда предпринимательства.
2. Внутренняя среда как основа развития предпринимательства
3. Методы бизнес-планирования и ситуационного анализа внешней среды организации
4. Формы проявления спроса учитываются при организации коммерческих операций, которые влияют на решения о покупке (продаже) товара?
5. Методы, используемые в торговом предприятии для выявления устойчивости тенденций (тренда) развития спроса в ретроспективе?

6. Методы прогнозирования спроса.

7. Принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности

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 четкую композицию и структуру, но в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; в полном объеме 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, отсутствуют факты плагиата;

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.

**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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**Комплект заданий для выполнения контрольной работы студентами
заочной формы обучения
по дисциплине «Организация бизнеса в торговле»**

Тематика контрольных работ и указания по их выполнению

Варианты и темы контрольной работы

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

Тема – 1

1. История отечественного бизнеса в торговле.
2. Понятие и сущность бизнеса в торговле.
3. *Задание*

Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных:

Товарооборот- 593638тыс.руб.

Себестоимость проданных товаров – 555312 тыс.руб.

Валовой доход –38326тыс.руб.

Проценты к получению – 388 тыс.руб.

Проценты к оплате – 1182 тыс.руб.

Прочие доходы – 8891 тыс.руб.

Прочие расходы – 15676 тыс.руб.

Примечание налог на прибыль составляет 20%.

Тема - 2

1. Основные функции бизнеса в торговле.

2. Субъекты бизнеса.
3. Задание

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.

Тема - 3

1. Характеристика товара как объекта бизнеса.
2. Типология и классификация видов предпринимательской деятельности.
3. Задание

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.

Тема - 4

1. Сущность производственного предпринимательства.
2. Сущность коммерческого предпринимательства.
3. Задание

Перечисленные ниже утверждения относятся к недостаткам: *слабо учитываются постоянно изменяющиеся внутренние и внешние условия деятельности торгового предприятия; нерациональное распределение информационных потоков;*

превышаются нормы управляемости, особенно у руководителей высшего звена.

- а) линейно-функционального управления;
- б) матричного управления;
- в) функционального управления;
- г) дивизионального управления.

Тема - 5

1. Сущность консультационного предпринимательства.
2. Сущность финансового предпринимательства
3. Задание

Перечисленное ниже утверждение относится к:

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

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

Тема - 6

1. Характеристика хозяйственных товариществ в предпринимательстве.
2. Особенности функционирования унитарных предприятий.
3. Задание

Банковская деятельность относится к:

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

Тема - 7

1. Характеристика объединений предпринимателей.
2. Предпринимательская деятельность малых предприятий.
3. *Задание*

К правовой инфраструктуре предпринимательства относят:

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

Тема - 8

1. Хозяйственные общества в предпринимательстве.
2. Отличительные признаки производственных и потребительских кооперативов.
3. *Задание*

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

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

Тема - 9

1. Сущность деятельности акционерных обществ.
2. Бизнес-среда: внешняя и внутренняя.
3. *Задание*

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

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

Тема - 10

1. Характеристика макро-, мезо- и микросреда.
 2. Характеристика некоммерческих предприятий, их сущность, цели, задачи.
 3. Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:
- а) не может изъять свой капитал из фирмы
 - б) не может повлиять на размер своего дохода
 - в) отделен от управления

Тема - 11

1. Порядок государственной регистрации индивидуальных предпринимателей и юридических лиц.
2. Порядок лицензирования предпринимательской деятельности.
3. *Задание*

Собственник денежного капитала, фирмы - это:

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

Тема - 12

1. Предпринимательская идея и ее обоснования.
2. Типы предпринимательских решений.
3. *Задание*

К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:

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

Тема – 13

1. Обоснование предпринимательских решений на основе управления затратами.
2. Понятие, цели, задачи внутреннего предпринимательства.
3. *Задание*

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.

Тема - 14

1. Интрапренерство как форма внутрифирменного предпринимательства.
2. Цель и задачи оценки эффективности предпринимательской деятельности.
3. *Задание*

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.

Тема - 15

1. Основные показатели оценки предпринимательской деятельности предприятия.
2. Формы сотрудничества в предпринимательстве: совместное предпринимательство, производственная кооперация, лизинг, франчайзинг.
3. *Задание*

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;

Тема - 16

1. Лизинг: сущность, формы, виды.

2. Правовые основы лизинга.

3. *Задание*

К основным формам экономической деятельности можно отнести:

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

Тема - 17

1. Франчайзинг как смешанная форма взаимодействия предприятий крупного и малого бизнеса.

2. Содержание культуры предпринимательской организации.

3. *Задание*

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.

Тема – 18

1. Сущность и значение закупочной работы.

2. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.

3. *Задание*

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%.

Тема - 19

1. Понятие о сделках и договорах, их классификация.

2. Порядок заключения договора.

3. *Задание*

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%.

Тема - 20

1. Коммерческая тайна и способы ее защиты.

2. Требования, предъявляемые к информации о товарах.

3. *Задание*

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

Требования к оформлению контрольной работы – объем работы 20-24 страницы рукописного текста (ученическая тетрадь) или 10-15 страниц печатного текста стандартного формата А4; на страницах работы необходимо оставлять поля для замечаний преподавателя-рецензента;

-рукописный текст должен быть написан разборчивым почерком, без помарок: небрежность в изложении и оформлении не допускается;

- страницы работы нумеруются, является первой страницей контрольной работы (номер страницы на титульном листе не проставляется); на 2-ой странице дается план (содержание) работы: далее следуют наименования теоретических вопросов или практических заданий и ответы на них: все иллюстрации и таблицы должны быть пронумерованы, каждую иллюстрацию необходимо снабжать подрисуночной надписью, таблицы с заголовками должны быть помещены в тексте после абзацев, содержащих ссылки на них;

-тексты цитат заключаются в кавычки и сопровождаются сноской;

-в конце контрольной работы приводится список использованной литературы и иных источников информации в алфавитном порядке.

Критерии оценки:

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.

Приложение 6
Вопросы для собеседования

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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

Вопросы для собеседования
по дисциплине «Организация бизнеса в торговле»

Тема 1

1. В чем проявляются характерные черты предпринимательства?
2. Отличия и сходство понятий «предпринимательство» и «бизнес».
3. Методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка.
4. Что является критерием для отнесения конкретного лица к субъекту предпринимательской деятельности?
5. Какие принципы положены в основу предпринимательской деятельности?
6. Функции предпринимательства в торговле.
7. В чем сходство и различие разнообразных видов предпринимательской деятельности?
8. Какие права имеет предприниматель, какую ответственность и за что он несет?

Тема 2

1. Какие существуют виды предпринимательской деятельности?
2. В чем состоит сущность производственного предпринимательства?
3. Почему производственное предпринимательство относят к ведущему виду предпринимательства?
4. Каково содержание коммерческого предпринимательства и что служит полем его деятельности?
5. Принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии – как определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов?

Тема 3

1. Кто может стать и как индивидуальным предпринимателем?
2. Назовите цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле.
3. Охарактеризуйте формы организации бизнеса в торговле, методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия
4. Какие организационно-правовые формы предприятий закреплены законодательно?
5. Обоснуйте достоинства и недостатки основных организационно-правовых форм предприятий?
6. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предприятия.
7. Какие документы необходимо представить для регистрации предприятия?
8. В какой последовательности осуществляется процесс регистрации предприятия?
9. Последствия ведения предпринимательской деятельности без регистрации.
10. Какие атрибуты имеет предприятие и зачем они необходимы?

Тема 4

1. В чем заключаются основные достоинства малого предпринимательства с точки зрения: а) экономики страны, б) предпринимателя.
2. Что понимается под термином *малое предприятие*?

3. Какие проблемы национальной экономики могут быть решены малым бизнесом?
4. Какие недостатки присущи малому бизнесу?
5. Какие стратегии развития может использовать малая фирма и какова их сущность?
6. В чем заключаются основные принципы государственной политики в сфере поддержки малого бизнеса?
7. Какие льготы в налоговой сфере предоставлены малому бизнесу?
8. Что дает предоставление налоговых льгот малому бизнесу, экономике страны и региона?
9. В чем сущность упрощенной системы налогообложения и что ее использование дает предпринимателям?

Тема 5

1. Назовите методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, критерии эффективности бизнеса в торговой сфере
2. Какое воздействие оказывает внешняя рыночная среда на функционирование фирмы?
3. В каких сферах деятельности и в каких формах малые фирмы сотрудничают с крупным бизнесом?
4. Какие достоинства и недостатки можно отметить в сотрудничестве малого и крупного бизнеса?
5. В чем заключается сущность франчайзных отношений?
6. Что должен учитывать предприниматель при заключении франчайзного договора?
7. Что приобретает предприниматель при заключении франчайзного договора?
8. Что такое лизинг и какова его роль в развитии малого бизнеса?
9. Назовите виды лизинговых операций. В чем их сущность?
10. В чем заключаются основные достоинства лизинговых операций?
11. В какой последовательности осуществляется заключение лизинговых сделок, и что при этом учитывается?
12. От каких факторов будет зависеть размер регулярных лизинговых платежей?
13. В каких отраслях народного хозяйства и в каких сферах предпринимательской деятельности целесообразно развитие лизинговых отношений? Почему?
14. Какую роль играет залог в предпринимательской деятельности?

Тема 6

1. Зачем необходима подготовка к переговорам и в чем она заключается?
2. По каким основным направлениям осуществляется подготовка к переговорам?
3. Что понимается под пересекающимися и непересекающимися интересами партнеров по переговорам?
4. В чем заключается сущность метода составления балансовых листов? Вероятностного метода учета последствий?
5. Какие методы могут быть использованы в переговорном процессе для преодоления возникающих трудностей и в чем заключается их сущность?
6. Какие методы могут быть использованы для формирования заинтересованности партнера (клиента) к заключению договора?
7. В чем заключаются основные недостатки при ведении переговоров и их последствия?
8. Зачем необходимо анализировать результаты прошедших переговоров? Как осуществляется данный анализ?
9. Назовите основные функции договора в экономической сфере.
10. В каких случаях договор может быть расторгнут или изменен в судебном порядке?
11. Какие условия наиболее существенны при заключении договора и какие условия законодательно регламентированы?
12. Чем отличается предварительный договор от протокола о намерениях?
13. С помощью каких мер партнеры могут застраховать себя в договоре на случай

изменения рыночных цен?

14. Какие основополагающие пункты должен включать в себя договор на поставку продукции?

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.

**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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**Вопросы для подготовки к зачету
по дисциплине «Организация бизнеса в торговле»
Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль)
«Коммерция»**

3. Вопросы к зачету

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
1.	Понятие и признаки бизнеса. Субъекты бизнеса.
2.	Определение сущности предпринимательской деятельности в законодательных актах.
3.	Функции предпринимательства.
4.	Понятия: предприниматель, предпринимательство, предпринимательская деятельность. Формы и принципы предпринимательства.
5.	Законодательство РФ, регулирующее предпринимательскую деятельность.
6.	Основные этапы создания предприятия. Задачи, решаемые на разных этапах.
7.	Объекты предпринимательской деятельности. Виды товаров и их особенности.
8.	Бизнес- среда предпринимательской деятельности.
9.	Государственная регистрация предприятия. Создание условий для функционирования бизнеса в торговле
10.	Основные организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.
11.	Хозяйственные товарищества и общества, их формы, достоинства и недостатки
12.	Особенности бизнес- стратегии малых фирм.
13.	Производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.
14.	Объединения юридических лиц (коммерческие объединения – концерны, холдинговые компании, консорциумы, финансово-промышленные группы, картели, синдикаты, тресты).
15.	Некоммерческие объединения – ассоциации, союзы.
16.	Функциональные стратегии маркетинга
17.	Содержание производственного предпринимательства.
18.	Содержание коммерческо-торгового предпринимательства.
19.	Содержание финансово-кредитного предпринимательства.
20.	Содержание посреднического предпринимательства.
21.	Маркетинговые исследования бизнес-среды
22.	Содержание консультационного предпринимательства.
23.	Этапы создания собственного дела.
24.	Порядок образования предприятия и выбор его организационно-правовой формы.
25.	Бизнес-идея и цель создания собственного дела.
26.	Цель, задачи бизнес-плана.
27.	Структура и содержание бизнес- плана.
28.	Государственная регистрация организаций.
29.	Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями.
30.	Стратегии инновационной деятельности предприятия.

31.	Организация лизинговых операций.
32.	Франчайзинговые компании: понятие и особенности деятельности.
33.	Сущность посреднического предпринимательства. Виды торгово-посреднических структур.
34.	Портфельные методы оценки предпринимательской деятельности
35.	Методы прогнозирования в бизнес-планировании
36.	Типология систем распределения товаров в бизнесе
37.	Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах.
38.	Организация проведения аукционных торгов.
39.	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
40.	Организация продажи товаров на оптовых рынках.
41.	Организация продажи товаров в розничной торговле
42.	Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
43.	Порядок и методы планирования цены товара
44.	Методы стимулирования продаж товаров.
45.	Виды покупательского спроса и методы его изучения.
46.	Виды договоров. Содержание типового контракта (договора).
47.	Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле.
48.	Управление товарными запасами в торговле.
49.	Содержание и принципы организации складских операций.
50.	Определение стратегии ценообразования в бизнес-плане
51.	Формирование интегрированных маркетинговых коммуникаций предприятия
52.	Маркетинговый раздел бизнес-плана и его содержание.
53.	Этапы разработки бизнес-плана. Функции бизнес-плана.
54.	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
55.	Сущность и сфера применения франчайзинга и франчайзных отношений
56.	Финансовая аренда (лизинг).
57.	Факторинг, его сущность и значение для предпринимателей. Порядок заключения факторингового договора
58.	Товарообменные операции (бартер).
59.	Понятие рисков в коммерческой деятельности и их страхование
60.	Экономический эффект и эффективность бизнес-процессов торгового предприятия

Практические задания к зачёту

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
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. Определить объем производства и реализации продукции на четвертый квартал в

натуральных и стоимостных показателей, а также объем поставки в стоимостном выражении. Используя приведенные в таблице 1 исходные данные.

Таблица 1 Исходные данные для расчета

Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.	Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.			
			На 01.10		На конец квартала	
			на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной
Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5
Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0
Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0

4. Задача 4. 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.

5. Задача 5. Подшипниковый завод производит широкий ассортимент подшипников. На основании сформированного отделом сбыта портфеля заказов подшипник «А» отгружается вагонами, автомашинами, в контейнерах, с использованием многооборотной тары, а также малой скоростью. Расчетное количество дней, необходимое для отправки данного подшипника каждому потребителю, колеблется от 1 до 15 дней. В таблице 2 приведены данные о программе выпуска подшипника «А» и затратах времени для подготовки его отправки по видам отгрузки.

Таблица 2

Показатели	Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.	Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки
Виды отгрузки: - вагонами	21,9	6,7
- контейнерами	48,2	2,0

	- автомашинами	30,7	3,9
	- малой скоростью	98,6	1,0
	- многооборотной тарой	1,9,6	1,5
	Всего:	219,0	
	Примечание: Оптовая цена подшипника «А» за одну штуку составляет 150 рублей Определить величину запаса подшипника на складе готовой продукции в днях, штуках, рублях.		
6.	Задача 6. Определить оптимальную величину серии выпускаемой продукции и среднегодового запаса, соответствующих минимальным суммарным издержкам по складированию продукции и подготовке производства. Исходные данные: 1. Возможный выпуск товара «А» за год составляет 264 тыс. штук. 2. Объем реализации за год - 60 тыс. штук 3. Средние переменные издержки - 20 дол. 4. Издержки по подготовке производства на каждую серию - 3200 дол. 5. Издержки по складированию готовой продукции составляют 22% от стоимости среднегодового запаса.		
7.	Задача 7. Рассчитайте необходимое количество рабочих мест контролеров-кассиров для проектируемого магазина «Универмаг» с торговой площадью 1200 кв. м на основании следующих данных: площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя согласно СНиП – 2,5 кв. м; среднее время расчета с одним покупателем – 40 сек.; коэффициент использования рабочего времени кассира – 0,9.		
8.	Задача 8. Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида (оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделать выводы. Исходные данные: Годовая потребность в материалах = 1200 шт. Стоимость хранения единицы материала в месяц = 280 ден. ед. Стоимость заказа и доставки одной партии, в т.ч. НДС = 420 ден. ед. Время доставки материала от поставщика = 25 дней.		
9.	Задача 9. Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.		
10.	Задача 10. Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных: площадь торгового зала – 200 кв. м, площадь выкладки товаров – 120 кв. м, площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м. При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.		
11.	Задача 11. Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам:		
	Показатель	Система 1	Система 2 Система 3

	<table border="1"> <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> </table>	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
Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100														
Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040														
Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000														
Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9														
12.	<p>Задача 12. 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. 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.</p>																
13.	<p>Задача 13. Рассчитайте потребность в электропогрузчиках для склада на основании следующих данных:</p> <p>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.</p>																
14.	<p>Задача 14. Предприятие продает 8000 штук изделий по цене 30 руб. за единицу. Переменные затраты составляют 15 руб. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 руб. Предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 500 ед. изделий по цене 21 руб. за единицу. Следует ли предприятию принимать дополнительный заказ по пониженной цене?</p>																
15.	<p>Задача 15. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных:</p> <p>Товарооборот- 485676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 441479 тыс.руб. Издержки обращения –12142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>																
16.	<p>Задача 16. Определить объем валовой прибыли предприятия, рентабельность хозяйственной деятельности, на основе следующих данных:</p> <p>Товарооборот- 375676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 341479 тыс.руб. Издержки обращения – 2142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>																
17.	<p>Задача 17. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных:</p> <p>Товарооборот- 585676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 521479 тыс.руб. Издержки обращения – 842 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>																

18.	<p>Задача 18. Определить объем валового дохода и чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 285676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 241479 тыс.руб. Издержки обращения – 742 тыс.руб.</p>
19.	<p>Задача 19. Определить объем издержек обращения предприятия на основе следующих показателей: Товарооборот – 593638 тыс.руб. Себестоимость - 555312 Валовой доход – 38326 тыс.руб. Прибыль от продаж – 18326 тыс.руб.</p>
20.	<p>Задача 20. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 355476 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 311079 тыс.руб. Издержки обращения –944 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
21.	<p>Задача 21. Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 593638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 555312 тыс.руб. Валовой доход –38326тыс.руб. Проценты к получению – 388 тыс.руб. Проценты к оплате – 1182 тыс.руб. Прочие доходы – 8891 тыс.руб. Прочие расходы – 15676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
22.	<p>Задача 22. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных: Товарооборот- 493638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 455312 тыс.руб. Проценты к получению – 288 тыс.руб. Проценты к оплате – 982 тыс.руб. Прочие доходы – 3891 тыс.руб. Прочие расходы – 5676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
23.	<p>Задача 23 Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 693638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 605312 тыс.руб. Прочие доходы – 9891 тыс.руб. Прочие расходы – 10676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
24.	<p>Задача 24 Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 5768 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4163 тыс.руб. Управленческие расходы –142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
25.	<p>Задача 25. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 5103тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4227 тыс.руб. Издержки обращения –802 тыс.руб. Прочие расходы. – 39 тыс.руб. Прочие доходы – 29 тыс.руб.</p>

26.	Задача 26. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
27.	Задача 27. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
28.	Задача 28. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 7303тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 6225 тыс.руб. Коммерческие расходы – 512 тыс.руб. Управленческие расходы – 387 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
29.	Задача 29. Определить объем чистой прибыли и рентабельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 8426 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 7315 тыс.руб. Коммерческие расходы – 600 тыс.руб. Управленческие расходы – 306 тыс.руб. Прочие расходы. – 64 тыс.руб. Прочие доходы – 51 тыс.руб.
30.	Задача 30. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 9425 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 8314 тыс.руб. Коммерческие расходы – 500 тыс.руб. Управленческие расходы – 400 тыс.руб.
31.	Задача 31. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 9293тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 24 тыс.руб. Прочие доходы – 32 тыс.руб.
32.	Задача 32. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 8392тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5225 тыс.руб. Коммерческие расходы – 802 тыс.руб. Управленческие расходы – 497 тыс.руб.

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

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

Оценочные материалы по учебной дисциплине «Организация бизнеса в торговле» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендованы к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса, протокол от 28.02.2023 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа