

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Санкт-Петербургский государственный аграрный университет»  
Калининградский филиал

Кафедра организации и управления в аграрной сфере

УТВЕРЖДАЮ  
Зам. директора по учебной работе  
С.А. Носкова  
29 мая 2020 г.



# ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ

*«ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»*

(приложение к рабочей программе)

Направление подготовки бакалавра  
38.03.02 Менеджмент

---

Тип образовательной программы  
Прикладной бакалавриат

---

Направленность (профиль) образовательной программы  
Менеджмент организации

---

Полесск  
2020

Автор

Старший преподаватель

  
(подпись)

Хижнякова Т.В.

## СОДЕРЖАНИЕ

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	4
2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	6
3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	12
4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	24

# 1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» направлен на формирование следующих компетенций, отраженных в карте компетенций:

Код компетенции	Наименование компетенции	Структурные элементы компетенции (знать, уметь, владеть)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства для проверки формирования компетенции
ПК-17	способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	<p><i>знать:</i> роли, функции и задачи менеджера в современной организации; основные бизнес-процессы в организации; типы организационных структур, их основные параметры и принципы проектирования; виды управленческих решений и методы их принятия; основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций;</p> <p><i>уметь:</i> ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций; анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию; оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых решений; организовывать переговорный процесс, в том числе с</p>	3 (для заочной формы обучения 6, для очно-заочной формы обучения 4)	занятия лекционного типа, занятия семинарского типа, самостоятельная работа обучающихся	устный опрос, реферат, зачет в устной форме

		использованием современных средств коммуникации; <i>владеть:</i> методами реализации основных управленческих функций (принятие решений, организация, мотивирование и контроль); навыками деловых коммуникаций; методами планирования карьеры.			
--	--	--	--	--	--

## 2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

### 2.1 Показатели и критерии оценивания компетенций

Компетенция	Этап формирования компетенции	Показатели и критерии оценивания				Оценочные средства для проверки формирования компетенции	
		отсутствие усвоения (ниже порогового)	неполное усвоение (пороговое)	хорошее усвоение (углубленное)	отличное усвоение (продвинутое)	Текущий контроль	Промежуточная аттестация
ПК-17: способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели							

знать	3 (6, 4)	<p>незнание роли, функций и задач менеджера в современной организации; основных бизнес-процессов в организации; типов организационных структур, их основных параметров и принципов проектирования; видов управленческих решений и методов их принятия; основ делового общения, принципов и методов организации деловых коммуникаций</p>	<p>роли, функции и задачи менеджера в современной организации; основные бизнес-процессы в организации; типы организационных структур, их основные параметры и принципы проектирования; виды управленческих решений и методы их принятия; основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций</p>	<p>роли, функции и задачи менеджера в современной организации; основные бизнес-процессы в организации; типы организационных структур, их основные параметры и принципы проектирования; виды управленческих решений и методы их принятия; основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций</p>	<p>роли, функции и задачи менеджера в современной организации; основные бизнес-процессы в организации; типы организационных структур, их основные параметры и принципы проектирования; виды управленческих решений и методы их принятия; основы делового общения, принципы и методы организации деловых коммуникаций</p>	устный опрос, реферат	зачет в устной форме
-------	----------	---	--	--	--	-----------------------	----------------------

уметь	3 (6, 4)	<p>неумение ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций; анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию; оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых решений; организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации</p>	<p>ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций; анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию; оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых решений; организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации</p>	<p>ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций; анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию; оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых решений; организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации</p>	<p>ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией профессиональных функций; анализировать внешнюю и внутреннюю среду организации, выявлять ее ключевые элементы и оценивать их влияние на организацию; анализировать организационную структуру и разрабатывать предложения по ее совершенствованию; оценивать риски, доходность и эффективность принимаемых решений; организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации</p>	устный опрос, реферат	зачет в устной форме
-------	----------	--	---	---	---	-----------------------	----------------------



владеть	3 (6, 4)	отсутствие навыков владения методами реализации основных управленческих функций (принятие решений, организация, мотивирование и контроль); деловых коммуникаций; методами планирования карьеры	методами реализации основных управленческих функций (принятие решений, организация, мотивирование и контроль); навыками деловых коммуникаций; методами планирования карьеры	методами реализации основных управленческих функций (принятие решений, организация, мотивирование и контроль); навыками деловых коммуникаций; методами планирования карьеры	методами реализации основных управленческих функций (принятие решений, организация, мотивирование и контроль); навыками деловых коммуникаций; методами планирования карьеры	устный опрос, реферат	зачет в устной форме
---------	----------	--	---	---	---	-----------------------	----------------------

## 2.2 Шкала оценивания компетенций

Оценочное средство *устный опрос*.

Шкала оценивания:

оценка «отлично» (*при отличном усвоении (продвинутом)*) выставляется обучающемуся, если он выстраивает ответ на уровне самостоятельного мышления, прочно усвоил программный материал, грамотно и логично излагает его, не затрудняется с ответом при видоизменении вопроса, глубоко изучил источники и литературу, умеет самостоятельно излагать их содержание, делать обобщения и выводы;

оценка «хорошо» (*при хорошем усвоении (углубленном)*) выставляется обучающемуся, если его ответ строится на уровне самостоятельного мышления, он твердо усвоил программный материал, излагает его грамотно и по существу, однако допускает отдельные неточности и пробелы в знаниях;

оценка «удовлетворительно» (*при неполном усвоении (пороговом)*) выставляется обучающемуся, если им усвоена только основная часть программного материала, при ответе он допускает неточности, непоследовательность в изложении материала, затрудняется применить знания к анализу современной действительности, недостаточно владеет навыками делать обобщения и выводы;

оценка «неудовлетворительно» (*при отсутствии усвоения (ниже порогового)*) выставляется обучающемуся, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки при его изложении.

Оценочное средство *реферат*.

Шкала оценивания:

оценка «отлично» (*при отличном усвоении (продвинутом)*) выставляется обучающемуся, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы;

оценка «хорошо» (*при хорошем усвоении (углубленном)*) выставляется обучающемуся, если основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы;

оценка «удовлетворительно» (*при неполном усвоении (пороговом)*) выставляется обучающемуся, если имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема

освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод;  
оценка «неудовлетворительно» (*при отсутствии усвоения (ниже порогового)*) выставляется обучающемуся, если тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Оценочное средство *зачет в устной форме.*

Шкала оценивания:

оценка «зачтено отлично» (*при отличном усвоении (продвинутом)*) выставляется обучающемуся, если он обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявил творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;

оценка «зачтено хорошо» (*при хорошем усвоении (углубленном)*) выставляется обучающемуся, если он обнаружил полное знание учебно-программного материала, успешно выполнил предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе, показал систематический характер знаний по дисциплине и способен к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;

оценка «зачтено удовлетворительно» (*при неполном усвоении (пороговом)*) выставляется обучающемуся, если он обнаружил знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляется с выполнением заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя;

оценка «не зачтено» (*при отсутствии усвоения (ниже порогового)*) выставляется обучающемуся, если он обнаружил пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

### 3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

#### Перечень вопросов для устного опроса

№ раздела	Перечень тем	Вопросы и задания для самопроверки
1	2	3
1	<p>1. Сущность коммерческой деятельности.</p> <p>2. Основные функции и принципы коммерческой деятельности.</p> <p>3. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.</p>	<p>1. Дайте определение понятия «коммерция» и поясните его суть.</p> <p>2. Назовите субъекты и объекты коммерческой деятельности.</p> <p>3. Что представляет собой коммерческая деятельность?</p> <p>4. Назовите этапы коммерческой деятельности.</p> <p>5. Назовите особенности производственных и коммерческих процессов.</p> <p>6. Назовите основные принципы коммерции.</p> <p>7. Чем отличаются позитивный и нормативный инструментарий коммерческой деятельности?</p> <p>8. Назовите функции коммерческой деятельности.</p> <p>9. Назовите задачи коммерческой деятельности.</p> <p>10. Каким образом осуществляется государственное регулирование коммерческой деятельности?</p>
2	<p>1. Классификация предприятий по виду и характеру деятельности</p> <p>2. Классификация предприятий по размерам</p> <p>3. Классификация предприятий по формам собственности</p> <p>4. Классификация предприятий по организационно-правовым формам</p> <p>5. Классификация предприятий по принадлежности капитала</p> <p>6. Объединения предприятий</p> <p>7. Классификация фирм, действующих на мировом рынке, и их правовая форма</p>	<p>1. Кто может являться юридическим лицом?</p> <p>2. В чем состоит различие между юридическим и физическим лицом?</p> <p>3. Какие организации называются коммерческими?</p> <p>4. По каким признакам классифицируются коммерческие организации?</p> <p>5. Какие организации относятся к некоммерческим?</p> <p>6. Какая информация должна содержаться в учредительных документах?</p> <p>7. На основании какого документа действует юридическое лицо с одним участником?</p> <p>8. Какими правами обладают участники хозяйственных товариществ и обществ? Какие они имеют обязанности?</p> <p>9. Какие права имеет индивидуальный предприниматель, зарегистрированный без образования юридического лица?</p> <p>10. Что может являться объектом коммерческой деятельности?</p> <p>11. В чем состоит основное отличие хозяйственного товарищества от общества?</p>
3	<p>1. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью</p> <p>2. Принципы и методы управления коммерческой</p>	<p>1. Назовите объекты управления коммерческой деятельностью.</p> <p>2. Назовите принципы управления коммерческой деятельностью.</p> <p>3. Поясните сущность основных методов управления</p>

	<p>деятельностью</p> <p>3. Функции и структура управления торговых предприятий</p>	<p>коммерческой деятельностью.</p> <p>4. Поясните сущность административных методов управления коммерческой деятельностью.</p> <p>5. Поясните сущность организационных методов управления коммерческой деятельностью.</p> <p>6. Поясните сущность экономических методов управления коммерческой деятельностью.</p> <p>7. Поясните сущность правовых методов управления коммерческой деятельностью.</p> <p>8. Поясните сущность информационных методов управления коммерческой деятельностью.</p> <p>9. Назовите отличительные особенности понятий «организация, учет и контроль» как функций управления.</p> <p>10. Назовите задачи управления коммерческой деятельностью.</p> <p>11. Назовите типы организационной структуры торгового предприятия.</p>
4	<p>1. Понятие, сущность и характеристика ассортимента</p> <p>2. Принципы, особенности и этапы формирования ассортимента на коммерческом предприятии</p> <p>3. Понятие товарных запасов и их роль при формировании ассортимента в предприятиях торговли</p> <p>4. Показатели, характеризующие товарные запасы</p> <p>5. Управление товарными запасами</p>	<p>1. По каким признакам различаются товары?</p> <p>2. Сформулируйте понятие «ассортимент товаров».</p> <p>3. В чем заключается отличие промышленного ассортимента от торгового?</p> <p>4. Что такое структура ассортимента?</p> <p>5. Какие характеристики ассортимента вы можете перечислить?</p> <p>6. Как эти характеристики измеряются количественно?</p> <p>7. Каковы основные принципы формирования ассортимента?</p> <p>8. Перечислите особенности формирования ассортимента в оптовой торговле.</p> <p>9. Чем вызвана необходимость образования товарных запасов?</p> <p>10. Какие признаки классификации товарных запасов вы знаете?</p> <p>11. Как товарные запасы можно подразделить по назначению?</p> <p>12. Что обозначает понятие «товарооборачиваемость»?</p> <p>13. Существует ли зависимость между временем и скоростью товарного обращения?</p> <p>14. В чем состоит сущность управления товарными запасами?</p> <p>15. Для чего требуется установление оптимальной величины товарных запасов?</p> <p>16. Какими методами может осуществляться контроль и учет товарных запасов на предприятии?</p> <p>17. Какова цель проведения инвентаризаций?</p> <p>18. Дайте общую характеристику балансовому методу учета и анализа товарных запасов.</p> <p>19. Какие способы управления товарными запасами вы можете перечислить.</p> <p>20. Назовите особенности ABC- и XYZ-систем управления товарными запасами.</p>
5	<p>1. Сущность и порядок регулирования</p>	<p>1. Являются ли понятия «делка» и «договор» тождественными?</p>

	<p>хозяйственных связей</p> <p>2. Договоры, их виды, классификация, порядок заключения и исполнения</p> <p>3. Основные статьи хозяйственных договоров</p>	<p>2. По каким признакам классифицируются договоры?</p> <p>3. Охарактеризуйте порядок заключения и исполнения договоров.</p> <p>4. Какими нормативными документами определен порядок заключения и исполнения договоров?</p> <p>5. Что является обязательными реквизитами договора?</p> <p>6. Какие основные статьи должен содержать хозяйственный договор?</p> <p>7. Что является предметом хозяйственного договора?</p> <p>8. Возможно ли, по вашему мнению, наличие нескольких объектов в рамках одного договора?</p> <p>9. Что является предметом базисных условий поставки?</p> <p>10. Могут ли, по вашему мнению, не совпадать срок и дата поставки?</p> <p>11. Охарактеризуйте содержание процессов приемки по количеству и качеству.</p> <p>12. Что регламентируют условия платежа, указываемые в договоре?</p> <p>13. Какие требования предъявляются в договоре к упаковке товаров?</p> <p>14. Кто из участников договора должен страховать груз?</p> <p>15. В каких случаях потребитель может предъявлять претензии продавцу?</p> <p>16. Существует ли какой-либо срок для предъявления претензий потребителя к продавцу?</p> <p>17. Каким образом могут быть урегулированы споры по хозяйственным договорам?</p> <p>18. При соблюдении каких условий возможно изменение или расторжение договора?</p> <p>19. Возможно ли одностороннее внесение изменений в договор или расторжение договора?</p> <p>20. Что следует понимать под убытками?</p>
6	<p>1. Сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности</p> <p>2. Организация наличных расчетов</p> <p>3. Организация различных форм безналичных расчетов</p>	<p>1. Какие формы расчетов могут применяться предприятиями?</p> <p>2. С какой целью организуется на предприятии касса?</p> <p>3. На кого возложено ведение кассовых операций?</p> <p>4. Что такое лимит денег в кассе?</p> <p>5. Какими документами оформляют поступление и выдачу денег из кассы?</p> <p>6. Как должно быть организована сохранность денег в помещении кассы?</p> <p>7. Охарактеризуйте формы безналичных расчетов.</p> <p>8. В чем особенности каждой из форм безналичных расчетов?</p> <p>9. Каков порядок открытия счетов в банке?</p> <p>10. Перечислите документы, необходимые для открытия счета в банке.</p> <p>11. Каковы особенности расчетов в иностранной валюте?</p>
7	<p>1. Содержание и организация закупочной работы</p> <p>2. Договоры, применяемые при оптовых закупках</p> <p>3. Главные этапы выбора</p>	<p>1. Из каких элементов состоит закупка товаров?</p> <p>2. Для чего, по вашему мнению, требуется предварительное изучение потенциальных поставщиков?</p> <p>3. Каких принципов должна придерживаться организация (предприятие) при закупке товаров?</p> <p>4. Существует ли различие между заявками и заказами на</p>

	<p>поставщика</p> <p>4. Приемка товаров</p>	<p>товары?</p> <p>5. Какие договоры применяются при оптовых закупках товаров?</p> <p>6. Что регламентирует договор поручения?</p> <p>7. Какие факторы должна учитывать организация, выбирая поставщика?</p> <p>8. Дайте определение договора поставки. Перечислите его основные черты.</p> <p>9. Что признается существенным нарушением договора поставки со стороны поставщика и со стороны покупателя?</p> <p>10. Что такое спецификация? С какой целью она составляется?</p> <p>11. В чем заключается процесс приемки поступивших товаров?</p> <p>12. Возможно ли проведение приемки у поставщика?</p> <p>13. Какими документами оформляется приемка товаров по качеству?</p> <p>14. Перечислите особенности приемки импортных товаров.</p> <p>15. В каких случаях составляется рекламационный акт?</p>
8	<p>1. Коммерческая деятельность в оптовой торговле.</p> <p>2. Сущность и природа оптовой торговли.</p> <p>3. Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле потребительской кооперации</p>	<p>1. Что представляет собой коммерческая деятельность оптовых организаций?</p> <p>2. Назовите цели коммерческой деятельности оптовых организаций.</p> <p>3. Назовите этапы коммерческой деятельности оптовых организаций и дайте их характеристику.</p> <p>4. Назовите функции оптовой торговли.</p> <p>5. Назовите основные преимущества оптовой торговли.</p> <p>6. Как классифицируются предприятия оптовой торговли?</p>
9	<p>1. Организация торговли на выставках-ярмарках</p> <p>2. Организация работы оптовых продовольственных рынков</p> <p>3. Организация биржевой торговли</p> <p>4. Организация торговли на аукционах</p> <p>5. Организация проведения конкурсов, тендеров</p>	<p>1.Что такое ярмарки и выставки?</p> <p>2.С какой целью организуют и проводят ярмарки?</p> <p>3.Чем объясняется возрождение ярмарочной торговли в России?</p> <p>4.Кто занимается организационной работой по подготовке к ярмарке?</p> <p>5.Назовите основные источники доходов от проведения ярмарочной торговли.</p> <p>6.Кто может быть участником ярмарки?</p> <p>7.Какие документы оформляют участники ярмарки при продаже и закупке товаров?</p> <p>8.В чем преимущество закупки товаров на ярмарке?</p> <p>9.Каков порядок заключения договоров на ярмарке?</p> <p>10.Что представляют собой оптовые рынки?</p> <p>11.Кто выступает в роли продавцов и покупателей на оптовых рынках?</p> <p>12.Как организуется продажа товаров на оптовых продовольственных рынках?</p> <p>13.Охарактеризуйте продажу товаров в мелкооптовом магазине-складе.</p> <p>14.В чем особенность организации продажи товаров в</p>

		<p>мелкооптовых магазинах?</p> <p>15. Что такое аукцион?</p> <p>16. Какие товары могут продаваться на аукционе?</p> <p>17. Кто является ключевой фигурой на аукционе?</p> <p>18. Какие требования предъявляются к аукционисту?</p> <p>19. Какие документы оформляются при сдаче товаров на аукцион?</p> <p>20. Что такое лот?</p> <p>21. Как осуществляется оформление аукционной сделки?</p> <p>22. В чем суть организации конкурсов (тендеров)?</p> <p>23. Каков порядок проведения конкурсов (тендеров)?</p>
10	<p>1. Розничная торговая сеть, ее классификация, структура и характеристика</p> <p>2. Помещения магазина и общие принципы их технологической планировки</p> <p>3. Оперативные процессы в предприятиях розничной торговли</p> <p>4. Формы розничной продажи товаров</p> <p>5. Стимулирование продаж в розничной торговле</p> <p>6. Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей в розничной торговле</p>	<p>1. Что представляет собой розничная торговля?</p> <p>2. Назовите в логической последовательности этапы, составляющие содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров.</p> <p>3. Выделите особенности коммерческой работы по продаже товаров на розничных торговых предприятиях.</p> <p>4. Дайте сравнительную характеристику формам и методам розничной продажи товаров.</p> <p>5. Охарактеризуйте виды услуг, предоставляемых населению в розничных торговых предприятиях.</p>
11	<p>1. Понятие внешнеэкономической деятельности, виды внешнеторговых операций</p> <p>2. Международные торговые организации</p> <p>3. Государственное регулирование внешней торговли</p> <p>4. Международная система описания и кодирования товаров</p> <p>5. Сертификация импортируемой продукции</p> <p>6. Выход на внешний рынок</p>	<p>1. Что представляет собой внешнеторговая деятельность?</p> <p>2. Как государство осуществляет экономическое и административное регулирование внешней торговли?</p> <p>3. Каково значение таможенных тарифов?</p> <p>4. Охарактеризуйте виды таможенных пошлин.</p> <p>5. В чем выражаются нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности?</p> <p>6. Охарактеризуйте формы экономико-финансовых связей между экспортерами и импортерами товаров.</p> <p>7. Назовите этапы организации внешнеторговых операций?</p> <p>8. Какой основной документ составляется при оформлении внешнеторговой сделки? Каковы его основные элементы?</p>
12	<p>1. Сущность, история развития и современное состояние франчайзинга</p> <p>2. Преимущества и недостатки франчайзинга,</p>	<p>1. Раскройте понятие франчайзинга и отразите его особенности в сфере обращения .</p> <p>2. Что включается в понятие «франшиза» рассмотрите ее виды.</p> <p>3. История развития франчайзинга.</p>



	<p>взаимоотношения между франчайзером и франчайзи</p> <p>3. Виды, формы франчайзинга и концепция создания франчайзинговой системы</p> <p>4. Финансовые аспекты построения франшизной системы в торговле</p>	<p>4. Современное состояние франчайзинга в России.</p> <p>5. Назовите преимущества и недостатки франчайзера во франчайзинговой системе.</p> <p>6. Назовите преимущества и недостатки системе.</p> <p>7. Назовите достоинства франчайзинга как системы.</p> <p>8. В чем суть взаимоотношений между франчайзером и франчайзи.</p> <p>9. Как происходит отбор франчайзи в различных компаниях?</p> <p>10. В чем суть франчайзинга товара и услуг и в каком случае его применяют.</p> <p>11. Раскройте содержание производственного франчайзинга.</p> <p>12. Что представляет собой франчайзинг бизнес - формата?</p> <p>13. В чем суть новых форм франчайзинга: на основе опциона, конверсионный, субфранчайзинг?</p> <p>14. Раскройте концепцию создания франшизной системы.</p> <p>15. Назовите стандартный пакет франшизной документации.</p> <p>16. Какую информацию следует узнать франчайзи для выбора франчайзера?</p> <p>17. Из чего складываются доходы франчайзера от применения сипе* франчайзинга?</p> <p>18. Какие факторы определяют величину первоначального взноса франчайзи?</p> <p>19. Назовите методы расчета роялти.</p> <p>20. Каковы основные расходы франчайзи?</p> <p>21. Какие основные документы должен разработать франчайзер для участия во франчайзинговой системе?</p>
13	<p>1. Страхование в рыночной экономике</p> <p>2. Риск - материальная основа страхования</p> <p>3. Экономическая сущность страхования и формы организации страхового фонда</p> <p>4. Классификация видов и систем страхования</p> <p>5. Современное состояние страхового рынка</p> <p>6. Правовые основы страхования</p> <p>7. Государственный надзор за страховой деятельностью</p> <p>8. Особенности организации имущественного страхования, транспортных средств, страхования грузов</p> <p>9. Содержание и особенности правового регулирования договоров</p>	<p>1. Дайте определение риска, как вы его понимаете?</p> <p>2. Охарактеризуйте ситуацию риска.</p> <p>3. Перечислите основные виды рисков и охарактеризуйте.</p> <p>4. Какие методы используют для определения степени риска?</p> <p>5. Охарактеризуйте основные пути снижения риска, укажите их достоинства и недостатки.</p> <p>6. Что такое страхование и каково его место в рыночных условиях?</p> <p>7. Назовите основные понятия, применяемые в страховании.</p> <p>8. Каковы виды страховых услуг на рынке страхования?</p> <p>9. Что представляет собой договор личного страхования?</p> <p>10. Какова экономическая сущность медицинского страхования?</p> <p>11. Что представляет собой договор имущественного страхования?</p> <p>12. Назовите объекты страхования при страховании ответственности.</p> <p>13. Дайте характеристику страхования предпринимательских рисков.</p>

	страхования финансовых рисков	
14	<p>1. Сущность, функции, формы и виды лизинга</p> <p>2. Правовые основы лизинга, лизинговый договор (контракт)</p> <p>3. Преимущества и недостатки и перспективы развития лизинга</p> <p>4. Понятие, принципы и характеристика факторинговых операций.</p> <p>5. Факторинг как форма краткосрочного кредитования коммерческих предприятий</p>	<p>1. В чем состоит сущность лизинга?</p> <p>2. Какие выделяют формы лизинга?</p> <p>3. Каковы признаки классификации лизинга по видам?</p> <p>4. Может ли быть лизинговый договор заключен в устной форме?</p> <p>5. Что является обязательными элементами лизингового договора?</p> <p>6. Каковы правовые и экономические основы лизинга?</p> <p>7. Какими документами регулируются права и обязанности сторон лизингового договора?</p> <p>8. В чем состоит принципиальное отличие лизинговой сделки от сделки купли-продажи?</p> <p>9. Какие составные элементы включают в себя лизинговые платежи?</p> <p>10. В чем заключаются преимущества лизинга?</p> <p>11. В чем заключаются недостатки лизинга?</p> <p>12. Каковы перспективы развития лизинга в сфере обращения?</p> <p>13. Перечислите основные функции лизинга.</p> <p>14. Что такое факторинг?</p> <p>15. В чем заключаются возможности применения факторинговых операций в коммерческой деятельности?</p> <p>16. Назовите основные функции факторинга.</p> <p>17. Охарактеризуйте механизм оформления факторинговых операций.</p> <p>18. Какие факторы определяют величину платы за факторинговые услуги?</p> <p>19. Почему факторинг можно рассматривать как форму краткосрочного кредитования коммерческих организаций?</p> <p>20. Имеют ли факторинговые операции преимущества перед кредитованием?</p>
15	<p>1. Понятие и назначение коммерческой информации</p> <p>2. Мероприятия по защите коммерческой информации</p> <p>3. Коммерческая тайна. Информация, которая не может составлять коммерческую тайну</p> <p>4. Ответственность за нарушение коммерческой тайны</p> <p>5. Понятие и регистрация товарных знаков</p> <p>6. Передача и прекращение правовой охраны товарного знака</p>	<p>1. Раскройте сущность определений коммерческой тайны и коммерческих секретов.</p> <p>2. По каким признакам различаются коммерческие секреты?</p> <p>3. Как осуществляется правовое регулирование понятия "Коммерческая тайна"?</p> <p>4. Какие сведения не могут составлять коммерческую тайну предприятия?</p> <p>5. Какие сведения о деятельности предприятия можно отнести к коммерческой тайне?</p> <p>6. Каковы возможные каналы утечки информации о деятельности предприятия?</p> <p>7. Раскройте содержание организационных мер по предотвращению утечки коммерческой информации.</p> <p>8. Какие технические меры применяются для обеспечения защиты коммерческой тайны?</p> <p>9. Что понимают под товарным знаком?</p> <p>10. Какие права имеет владелец товарного знака?</p> <p>11. Поясните порядок регистрации товарных знаков.</p> <p>12. В чем особенности использования товарного знака?</p>

		13.Какова процедура уступки товарного знака? 14.При каких условиях аннулируется регистрация товарных знаков?
16	1. Показатели, отражающие эффект и эффективность коммерческой деятельности 2. Товарооборот - один из основных показателей, отражающий эффект от работы коммерческих предприятий 3. Доходы от коммерческой деятельности 4. Расходы, связанные с коммерческой деятельностью 5. Прибыль от коммерческой деятельности и факторы, ее определяющие	1. Какие показатели отражают эффект от коммерческой деятельности? 2. Что такое товарооборот торговой организации? 3. О чем может свидетельствовать значение объема товарооборота? 4. Что такое структура товарооборота? 5. Имеется ли различие между структурой товарооборота и структурой ассортимента товаров? 6. Каковы отличительные признаки розничного товарооборота? 7. Что включается в состав розничного товарооборота? 8. Чем, по вашему мнению, торговля по образцам отличается от торговли со свободным доступом? 9. Какие черты отличают оптовый товарооборот от розничного? 10. В чем состоят особенности товарооборота организаций внедомашнего питания? 11. Существует ли оптовый товарооборот в организациях внедомашнего питания? 12. Каково назначение доходов в торговых организациях? 13. Как определяется уровень торговой надбавки? 14. Влияют ли на величину получаемых доходов время и скорость товарного обращения? 15. Возможно ли получение большой массы (абсолютной суммы) дохода при низком его уровне? 16. Какие виды затрат и расходов торговых организаций не относятся к издержкам обращения? 17. По каким признакам классифицируются издержки обращения? 18. Какая статья, по вашему мнению, имеет наибольший удельный вес в общей сумме издержек обращения? 19. Влияют ли издержки обращения на безубыточность функционирования торговой организации? 20. Какие факторы оказывают влияние на сумму и уровень издержек обращения? 21. Прибыль следует относить к собственным или привлеченным средствам торговой организации? 22. В чем заключается содержание стимулирующей функции прибыли? 23. Существует ли различие между прибылью от реализации товаров и прибылью от торговой деятельности? 24. Каким образом влияет создание резервного капитала на размер налогооблагаемой прибыли? 25. Каким образом производится консолидация прибыли? 26. Существует ли в торговой организации зависимость между прибылью и валовым доходом?
17	1. Общие принципы и задачи государственного регулирования	1. В чем состоит основное содержание государственного регулирования коммерческой деятельности? 2. Какие направления государственного регулирования

	<p>коммерческой деятельности</p> <p>2. Основные направления государственного регулирования коммерческой деятельности</p> <p>3. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности</p> <p>4. Направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства</p>	<p>коммерческой деятельности вы можете назвать?</p> <p>3. Могут ли применяться экономические методы государственного регулирования коммерческой деятельности?</p> <p>4. Существует ли взаимосвязь проблем государственного регулирования коммерческой деятельности и проблем распределения полномочий между различными уровнями управления экономикой?</p> <p>5. Какие задачи государственного регулирования решаются на муниципальном уровне управления?</p> <p>6. В чем состоит цель государственного антимонопольного регулирования?</p> <p>7. Что такое «недобросовестная конкуренция»?</p> <p>8. Каким образом регулируется доминирующее положение коммерческого предприятия или организации на рынке?</p> <p>9. Какие вы можете назвать направления осуществления государственного антимонопольного регулирования?</p> <p>10. Существуют ли санкции за нарушение антимонопольного законодательства?</p> <p>11. Перечислите причины, которые, по вашему мнению, обуславливают необходимость поддержки малого бизнеса?</p> <p>12. Какие направления государственной поддержки малого предпринимательства вы можете перечислить?</p> <p>13. Регламентируется ли законодательно государственная поддержка малого предпринимательства?</p> <p>14. Какие цели преследуют региональные и муниципальные программы развития и поддержки малого бизнеса?</p> <p>15. В чем заключается производственно-технологическая поддержка малого бизнеса?</p>
--	--	---

### Темы для реферата

1. Сущность коммерческой деятельности
2. Основные функции и принципы коммерческой деятельности
3. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе
4. Классификация предприятий по организационно-правовым формам
5. Классификация предприятий по принадлежности капитала, по виду и характеру деятельности, по размерам, по формам собственности
6. Объединения предприятий
7. Классификация фирм, действующих на мировом рынке, и их правовая форма
8. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью
9. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью
10. Функции и структура управления торговых предприятий
11. Понятие, сущность и характеристика ассортимента
12. Принципы, особенности и этапы формирования ассортимента на коммерческом предприятии

13. Понятие товарных запасов и их роль при формировании ассортимента в предприятиях торговли
14. Показатели, характеризующие товарные запасы
15. Управление товарными запасами
16. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей
17. Договоры, их виды, классификация, порядок заключения и исполнения
18. Основные статьи хозяйственных договоров
19. Сущность и формы расчетов в коммерческой деятельности
20. Организация наличных расчетов
21. Организация различных форм безналичных расчетов
22. Содержание и организация закупочной работы
23. Договоры, применяемые при оптовых закупках
24. Главные этапы выбора поставщика
25. Приемка товаров
26. Коммерческая деятельность в оптовой торговле
27. Сущность и природа оптовой торговли
28. Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле потребительской кооперации
29. Организация торговли на выставках-ярмарках
30. Организация работы оптовых продовольственных рынков
31. Организация биржевой торговли
32. Организация торговли на аукционах
33. Организация проведения конкурсов, тендеров
34. Розничная торговая сеть, ее классификация, структура и характеристика
35. Помещения магазина и общие принципы их технологической планировки
36. Оперативные процессы в предприятиях розничной торговли
37. Формы розничной продажи товаров
38. Стимулирование продаж в розничной торговле
39. Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей в розничной торговле
40. Понятие внешнеэкономической деятельности, виды внешнеторговых операций
41. Международные торговые организации
42. Государственное регулирование внешней торговли
43. Международная система описания и кодирования товаров
44. Сертификация импортируемой продукции
45. Выход на внешний рынок
46. Сущность, история развития и современное состояние франчайзинга
47. Преимущества и недостатки франчайзинга, взаимоотношения между франчайзером и франчайзи
48. Виды, формы франчайзинга и концепция создания франчайзинговой системы
49. Финансовые аспекты построения франшизной системы в торговле
50. Страхование в рыночной экономике
51. Риск в коммерческой деятельности

52. Сущность, функции, формы и виды лизинга
53. Правовые основы лизинга, лизинговый договор (контракт)
54. Преимущества и недостатки и перспективы развития лизинга
55. Понятие, принципы и характеристика факторинговых операций
56. Факторинг как форма краткосрочного кредитования коммерческих предприятий
57. Понятие и назначение коммерческой информации
58. Мероприятия по защите коммерческой информации
59. Коммерческая тайна. Информация, которая не может составлять коммерческую тайну
60. Ответственность за нарушение коммерческой тайны
61. Понятие и регистрация товарных знаков
62. Передача и прекращение правовой охраны товарного знака
63. Показатели, отражающие эффект и эффективность коммерческой деятельности
64. Товарооборот - один из основных показателей, отражающий эффект от работы коммерческих предприятий
65. Доходы от коммерческой деятельности
66. Расходы, связанные с коммерческой деятельностью
67. Прибыль от коммерческой деятельности и факторы, ее определяющие
68. Общие принципы и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности
69. Основные направления государственного регулирования коммерческой деятельности
70. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности
71. Направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства

### **Вопросы зачёта в устной форме**

1. Понятие коммерции. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
2. Концепция коммерческой деятельности.
3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
4. Характеристика коммерческих предприятий по организационно-правовым формам.
5. Характеристика коммерческих предприятий по целям объединения и характеру хозяйственных отношений.
6. Характеристика коммерческих предприятий по принадлежности капитала, по размерам и формам собственности.
7. Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности.

8. Организация биржевой торговли.
9. Организация торговли на выставках-ярмарках.
10. Организация коммерческих операций на аукционах и тендерах.
11. Оптовая торговля, ее необходимость и значение в системе хозяйственных отношений.
12. Классификация оптовых предприятий.
13. Формы и методы оптовой продажи товаров.
14. Содержание и организация закупочной работы оптового предприятия.
15. Сущность и задачи управления коммерческой деятельностью.
16. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью.
17. Функции и структура управления торговых предприятий.
18. Изучение и выбор поставщиков. Критерии отбора поставщиков-изготовителей товаров и поставщиков-посредников для установления хозяйственных связей.
19. Организация и ведение деловых переговоров.
20. Договоры, их виды, классификация, порядок заключения и исполнения.
21. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях.
22. Розничная торговая сеть, ее структура и характеристика.
23. Формы розничной продажи товаров.
24. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях розничной торговли.
25. Сущность товарных запасов и их роль при формировании ассортимента в предприятиях торговли.
26. Управление товарными запасами.
27. Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия.
28. Услуги, оказываемые магазинами покупателям. Внемагазинные формы торгового обслуживания.
29. Методы стимулирования продажи товаров.
30. Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей в розничной торговле.
31. Основные направления государственного регулирования коммерческой деятельности.
32. Международные торговые организации.
33. Особенности организации имущественного страхования, транспортных средств, страхования грузов
34. Современная система государственного регулирования внешней торговли.
35. Организация таможенных операций.
36. Виды, формы франчайзинга; концепция создания франчайзинговой системы.
37. Коммерческие договорные обязательства: аренда, комиссия, факторинг.
38. Сущность, функции, формы и виды лизинга.

39. Понятие, принципы и характеристика факторинговых операций в коммерческой деятельности.
40. Понятие и классификация коммерческих рисков.
41. Основные факторы, влияющие на риск.
42. Пути снижения коммерческого риска.
43. Понятие и назначение коммерческой информации
44. Мероприятия по защите коммерческой информации
45. Коммерческая тайна, ответственность за ее нарушение.
46. Информация, которая не может составлять коммерческую тайну.
47. Понятие и регистрация товарных знаков.

#### **4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Оценивание знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций осуществляется путем проведения процедур текущего контроля и промежуточной аттестации в соответствии с Положением университета о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам бакалавриата и программам магистратуры.

#### **Текущий контроль проводится на занятиях в течение семестра**

*Оценочные средства текущего контроля:*

- устный опрос,
- реферат.

**Промежуточная аттестация проводится** в 3 семестре (для заочной формы обучения - в 6 семестре, для очно-заочной формы обучения - в 4 семестре) в форме зачета.

*Оценочные средства промежуточной аттестации:*

- зачет в устной форме

Уровень сформированности компетенций определяется оценками «зачтено отлично», «зачтено хорошо», «зачтено удовлетворительно», «не зачтено»

**Шкала оценивания:**

оценка «зачтено отлично» (*при отличном усвоении (продвинутом)*) выставляется обучающемуся, если он обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную и знаком с дополнительной литературой,



рекомендованной программой, усвоил взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявил творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;

оценка «зачтено хорошо» (*при хорошем усвоении (углубленном)*) выставляется обучающемуся, если он обнаружил полное знание учебно-программного материала, успешно выполнил предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе, показал систематический характер знаний по дисциплине и способен к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;

оценка «зачтено удовлетворительно» (*при неполном усвоении (пороговом)*) выставляется обучающемуся, если он обнаружил знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляется с выполнением заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя;

оценка «не зачтено» (*при отсутствии усвоения (ниже порогового)*) выставляется обучающемуся, если он обнаружил пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий, не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.