

Нестеренко
Ирина Юрьевна

Подписано цифровой
подписью: Нестеренко Ирина
Юрьевна
Дата: 2025.06.05 17:10:36 +05'00'



УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора Ур СЭИ (филиал)
ОУП ВО «АТиСО» по УиВР

 О.В. Зубкова

«18» марта 2025 г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках

СПЕЦИАЛЬНОСТЬ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

38.02.08 Торговое дело

(код профессии, специальности СПО)

Специалист торгового дела

(наименование квалификации)

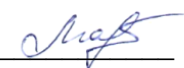
Кафедра: менеджмента и управления персоналом

Разработчики программы:

Разработчики программы: к.э.н., доцен кафедры МиУП И.Д. Голышев

ФОС обсужден на заседании кафедры МиУП
протокол № 6 от «06» марта 2025 г.

Заведующий кафедрой МиУП

 Е.В. Маскайкина

«06» марта 2025 г.

Оглавление

1. Общие положения	3
2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке.....	3
3. Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений текущего контроля	4
4. Требования к результатам освоения компетенций, знаниям и умениям	5
5. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.....	6
5.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля по учебной дисциплине.....	6
5.2 Контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине	9
6. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине	10
6.1 Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине.....	10
6.2 Контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине	18

1. Общие положения

Контрольно-оценочные средства (КОС) разработаны в соответствии с требованиями программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) и Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, квалификация Специалист торгового дела.

Контрольно-оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках» для специальности СПО 38.02.08 Торговое дело, квалификация Специалист торгового дела.

КОС включают материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.

2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

Коды формируемых общих и профессиональных компетенций	Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)
ПК 1.1-ПК 1.5	У1, У2, У3, У4, У5, У6 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 310, 311

Результаты обучения	Критерии оценки	Методы оценки
Знать (знание): классификацию продовольственных и непродовольственных товаров основные понятия в сфере товароведения потребительских товаров технические требования и градации качества потребительских товаров, установленных в нормативно-технической документации факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров дефекты потребительских товаров законодательство Российской Федерации и ЕАЭС в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия организацию проведения экспертизы товаров и оформления ее результатов сквозные цифровые технологии, применяемые в сфере обеспечения качества и безопасности товаров	осуществляет поиск и систематизацию открытых источников информации о внутренних и внешних рынках для сбыта товарной продукции, в том числе с использованием цифровых технологий; оценивает объем спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних рынках; составляет перечень требований внешних рынков к товарной продукции организации; разрабатывает рекомендации по товарной продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка; проводит анализ конъюнктуры, емкости товарных рынков; осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам продукции организации на внешних рынках	Оценка результатов устного опроса; Оценка результатов практической работы; Оценка результатов тестирования; Самооценка своего знания, осуществляемая обучающимися

ассортимент товаров, показатели ассортимента и факторы, влияющие на его формирование приоритетные направления совершенствования ассортимента товаров		
Уметь (умение): идентифицировать ассортиментную принадлежность продовольственных и непродовольственных товаров; применять документы в области технического регулирования, стандартизации и подтверждения соответствия в профессиональной деятельности; устанавливать и обеспечивать оптимальные условия хранения, транспортирования и реализации потребительских товаров; выявлять дефекты потребительских товаров при приемке, хранении и реализации; реализовывать мероприятия по предупреждению и сокращению потерь товаров; применять цифровые технологии кодирования потребительских товаров.	проводит анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках и составляет список отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий); осуществляет документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта; составляет сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках; составляет список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; формирует проект внешнеторгового контракта и выполняет проверку необходимой документации для его заключения; осуществляет подготовку процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.	Оценка результатов устного опроса; Оценка результатов практической работы; Оценка результатов тестирования; Экспертное наблюдение за ходом выполнения учебных заданий Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся в процессе освоения образовательной программы: – на практических занятиях; – при проведении дифференцированного зачета.

3. Распределение типов контрольных заданий по элементам знаний и умений текущего контроля

Содержание учебного материала по программе учебной дисциплины	Знания и умения	Вид текущего контроля
Тема 1. Информационное обеспечение торгово-сбытовой деятельности	У1, У2, У3, У4, У5, У6 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 310, 311	Устный опрос; диктант по ходу изучения терминологии курса; доклады; письменный опрос, рассмотрение практических заданий
Тема 2. Установление хозяйственных связей с поставщиками и потребителями товаров и	У1, У2, У3, У4, У5, У6 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 310, 311	Устный опрос; наблюдение и оценка практического занятия; доклады.

услуг		
Тема 3. Заключение внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение	У1, У2, У3, У4, У5, У6 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 310, 311	Рассмотрение практических заданий, устный опрос; наблюдение и оценка практического занятия.
Тема 4. Осуществление контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	У1, У2, У3, У4, У5, У6 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 310, 311	Рассмотрение практических заданий, устный опрос; наблюдение и оценка практического занятия.

Виды аттестации:

Текущий контроль: Тестирование. Устный опрос. Выполнение практических заданий.

Подготовка докладов

Промежуточная аттестация: диф.зачет

4. Требования к результатам освоения компетенций, знаниям и умениям

Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
Понимание смысла компетенции	Имеет базовые общие знания в рамках диапазона выделенных задач (1 балл) Понимает факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию. (2 балла) Имеет фактические и теоретические знания в пределах области исследования с пониманием границ применимости (3 балла)	Минимальный уровень Базовый уровень Высокий уровень
Освоение компетенции в рамках изучения учебной дисциплины	Наличие основных умений, требуемых для выполнения простых задач. Способен применять только типичные, наиболее часто встречающиеся приемы по конкретной сформулированной (выделенной) задаче (1 балл) Имеет диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования. В большинстве случаев способен выявить достоверные источники информации, обработать, анализировать информацию. (2 балла) Имеет широкий диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем. Способен выявлять проблемы и умеет находить способы решения, применяя современные методы и технологии. (3 балла)	Минимальный уровень Базовый уровень Высокий уровень
Способность применять на практике знания, полученные в ходе изучения дисциплины	Способен работать при прямом наблюдении. Способен применять теоретические знания к решению конкретных задач. (1 балл) Может взять на себя ответственность за завершение задач в исследовании,	Минимальный уровень

	приспосабливает свое поведение к обстоятельствам в решении проблем. Затрудняется в решении сложных, неординарных проблем, не выделяет типичных ошибок и возможных сложностей при решении той или иной проблемы (2 балла) Способен контролировать работу, проводить оценку, совершенствовать действия работы. Умеет выбрать эффективный прием решения задач по возникающим проблемам. (3 балла)	Базовый уровень Высокий уровень
--	--	---

5. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

5.1 Оценочные средства для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

Вопросы для собеседования

1. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности
2. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.
3. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.
4. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.
5. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия
6. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности.
7. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.
8. Условия внешнеторгового контракта.
9. Документооборот внешнеторговых сделок.
10. Товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.
11. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков.
12. Причины возникновения рисков и последствия.
13. Роль информации в организации торгово-сбытовой деятельности
14. Виды информации.
15. Источники коммерческой информации.
16. Характеристика и значение видов информации на внутреннем и внешнем рынках сбыта товаров.

Практические задания

Задание 1.

Заключен контракт на поставку партии помидор из Турции в Краснодар на базе поставки "DDP склад получателя

1. Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? Какими критериями вы руководствовались при принятии решения?
2. Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя, кто ответственен и оплачивает страховку до получателя

Задание 2.

Заключен контракт на поставку партии кофе из Бразилии в Ставрополь на базе поставки FOB.

1. Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? Какие варианты места отправки груза могут быть предусмотрены? Какими критериями вы руководствовались при принятии решения?

2. Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдёт с продавца на покупателя, кто ответственен и оплачивает страховку до получателя.

Задание 3.

Заключён контракт на поставку партии яблок из Сербии в Москву на базисе поставки СІР

1. Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? Какими критериями вы руководствовались при принятии решения?

2. Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдёт с продавца на покупателя, кто ответственен и оплачивает страховку до получателя

Задание 4.

От китайской швейной фабрики поступило коммерческое предложение ТД «Мечта» заключить договор на поставку швейных изделий. В письме швейной фабрики ТД «Мечта» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - китайской швейной фабрике – проект договора на поставку швейных изделий. В связи с этим генеральный директор ТД «Мечта» поручил в указанный срок менеджеру по группе швейных товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задание 5.

От ООО «Интра» поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER». В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» – проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задание 6.

От ООО «Северный Альянс» поступило коммерческое предложение ТД «Карусель» заключить договор на поставку рыбных консервов. В письме ТД «Карусель» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Северный Альянс» – проект договора на поставку рыбных консервов. В связи с этим генеральный директор ТД «Карусель» поручил в указанный срок менеджеру по группе рыбных товаров И.Н. Иванову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задание 7.

От торговой компании «Меренга» поступило коммерческое предложение торговой сети «Магнит» заключить договор на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий на 2013 г. В письме торговой сети «Магнит» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – торговой компании «Меренга» – проект договора на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Магнит» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Сидорову

подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задание 8.

От ПК химический завод «Луч» поступило коммерческое предложение торговой сети «Звездочка» заключить договор на поставку канцелярских товаров. В письме торговой сети «Звездочка» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку канцелярских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Звездочка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке канцелярских товаров И.Н. Ручкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задание 9.

От ООО «Альянс» поступило коммерческое предложение торговой сети «Помидорка» заключить договор на поставку плодоовощных консервов. В письме торговой сети «Помидорка» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Альянс» – проект договора на поставку плодоовощных консервов. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Помидорка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Огурцову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задание 10.

От ООО «Конфетка» поступило коммерческое предложение торговой сети «Сластена» заключить договор на поставку кондитерских товаров. В письме торговой сети «Сластена» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Конфетка» – проект договора на поставку кондитерских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Сластена» поручил в указанный срок менеджеру по закупке кондитерских товаров И.Н. Пряничникову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Тематика докладов

1. Потребности как объект маркетинговой деятельности: понятие, их характеристика.
2. Субъекты - носители разных видов и разновидностей потребностей.
3. Спрос: понятие, виды, факторы, влияющие на него.
4. Влияние составных элементов комплекса маркетинга на спрос.
5. Средства удовлетворения потребителей.
6. Методы изучения и прогнозирования спроса
7. Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа.
8. Оценка показателей конъюнктуры рынка.
9. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.
10. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.
11. Документальное подтверждение исполнения договоров.
12. Организация претензионной работы.
13. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.
14. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.
15. Организация проведения аукционных торгов.
16. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.
17. Товарообменные операции на внутреннем и внешнем рынках, бартер.

18. Задачи и направления развития коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках
19. Коммерческие структуры их виды и функции.
20. Коммерческая тайна и способы ее защиты.
21. Основные правила для обеспечения защиты коммерческой тайны.
22. Способы защиты коммерческой тайны.
23. Биржевая сделка.
24. Виды сделок их регистрация и оформление.
25. Сущность и виды аукционов.
26. Формы экономико-финансовых связей.
27. Техника оформления внешнеторговых операций.

5.2. Контрольно-измерительные материалы для проведения текущего контроля по учебной дисциплине

Шкала оценки для проведения текущего контроля по учебной дисциплине в устной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	- полно раскрыто содержание материала; - материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; - точно используется терминология; - показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи; - ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; - продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; - допущены одна - две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию. - количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9
2	Хорошо	- вопросы излагаются систематизировано и последовательно; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи, однако требуют определенного контроля; - продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; - ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «отлично», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; приобретенный практический опыт, знания и умения требуют незначительной корректировки в процессе выполнения задания; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя. - количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7
3	Удовлетворительно	- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала;

		- при неполном знании теоретического материала выявлен недостаточный уровень знаний и умений; студент не может применить теоретические знания на практике; - количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	- не раскрыто основное содержание учебного материала; - обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; - допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов - отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам, количество баллов за освоение компетенций менее 3. - отказ от ответа или отсутствие ответа

Шкала оценки для проведения текущего контроля по учебной дисциплине в письменной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	Материал раскрыт полностью, изложен логично, без существенных ошибок, выводы доказательны и опираются на теоретические знания Количество баллов за освоение материала от 8 до 9
2	Хорошо	Основные положения раскрыты, но в изложении имеются незначительные ошибки выводы доказательны, но содержат отдельные неточности Количество баллов за освоение материала от 5 до 7
3	Удовлетворительно	Изложение материала не систематизированное, выводы недостаточно доказательны, аргументация слабая. Количество баллов за освоение материала от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено незнание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3 Ответ на вопрос отсутствует

Преподаватели имеют право использовать критерии оценки при проведении текущего контроля успеваемости отличные от указанных в разделе 5.2.

6. Оценочные средства и контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

6.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Контрольные вопросы для подготовки к дифференцированному зачету

1. Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.
2. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке.
3. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.
4. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.
5. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.
6. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия.
7. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.
8. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.

9. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.
10. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия
11. Потребности как объект маркетинговой деятельности: понятие, их характеристика.
12. Субъекты - носители разных видов и разновидностей потребностей.
13. Спрос: понятие, виды, факторы, влияющие на него.
14. Влияние составных элементов комплекса маркетинга на спрос.
15. Средства удовлетворения потребителей. Методы изучения и прогнозирования спроса
16. Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа. Оценка показателей конъюнктуры рынка.
17. Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности.
18. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.
19. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.
20. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.
21. Документальное подтверждение исполнения договоров.
22. Организация претензионной работы.
23. Условия внешнеторгового контракта.
24. Базисные условия поставки Incoterms- 2022. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.
25. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.
26. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.
27. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.
28. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже.
29. Содержание коммерческой деятельности по организации розничной продажи.
30. Организация продажи товаров на оптовых рынках.
31. Организация проведения аукционных торгов.
32. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.
33. Товарообменные операции на внутреннем и внешнем рынках, бартер.
34. Характеристика коммерческих процессов.
35. Операции, связанные с коммерческой деятельностью. Технологические процессы.
36. Основные факторы рынка: товарное предложение, покупательский спрос.
37. Задачи и направления развития коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках.
38. Коммерческие структуры их виды и функции.
39. Виды информации. Источники коммерческой информации.
40. Характеристика и значение видов информации на внутреннем и внешнем рынках сбыта товаров.
41. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Основные правила для обеспечения защиты коммерческой тайны. Способы защиты коммерческой тайны.
42. Главная цель товарных бирж. Классификация и характеристика бирж.
43. Органы управления торговой биржи. Организация торговых операций на бирже.
44. Биржевая сделка. Виды сделок их регистрация и оформление.
45. Сущность и виды аукционов.
46. Понятие внешнеэкономической деятельности. Виды внешнеторговых операций.
47. Внешнеторговая деятельность. Международные коммерческие операции.
48. Формы экономико-финансовых связей. Техника оформления внешнеторговых операций.

Итоговые тестовые задания.

Вариант 1.

Выберите правильный ответ.

К каждому заданию даны несколько вариантов ответов, из которых также несколько может быть верных.

1. К внешним факторам, влияющим на результат коммерческой деятельности, относятся...
 - а) факторы прямого воздействия;
 - б) факторы косвенного воздействия;
 - в) внутренние факторы;
 - г) научно-технической прогресс;
 - д) международная обстановка.
2. К факторам косвенного воздействия относятся...
 - а) экономическая, политическая, социальная обстановка в стране;
 - б) научно-технический прогресс;
 - в) социальные и культурные традиции;
 - г) биржи, ярмарки, выставки;
 - д) акционеры;
 - е) банковская система.
3. Внутреннюю среду организации формируют его ресурсы:
 - а) материальные;
 - б) финансовые;
 - в) трудовые;
 - г) международные;
 - д) социально-культурные.
4. Важнейшую роль в настоящее время играют эти ресурсы, которые образует вся информация, находящаяся в документах предприятия
 - а) информационные ресурсы;
 - б) трудовые ресурсы;
 - в) финансовые ресурсы;
 - г) материальные ресурсы.
5. За результаты внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия отвечает
 - а) само коммерческое предприятие как в части экспортных поставок, так и импортных закупок;
 - б) Торгово-промышленная палата совместно с самим коммерческим предприятием;
 - в) определяется решением Международного арбитражного суда.
6. Обеспечивающими называются внешнеэкономические операции
 - а) которые обеспечивают продвижение товаров от продавца к покупателю;
 - б) исполнение которых обеспечивается участием Торгово-экономической палаты в сделке;
 - в) оплата по которым имеет материальное обеспечение.
7. Реэкспортом называют коммерческие операции
 - а) предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенных товаров без какой-либо переработки;
 - б) предусматривающие проверку качества ввезенных ранее товаров;
 - в) предусматривающие выставление рекламаций по ввезенному ранее товару.
8. Международной торговой организацией является
 - а) ВТО;
 - б) ЮНИСЕФ;
 - в) МАГАТЭ.
9. Сертификация ввозимой продукции регламентируется
 - а) Законом РФ «О сертификации продукции и услуг» и действующей системой ГОСТов;
 - б) действующими санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами;

в) Гражданским кодексом РФ

10. Юридическое лицо (коммерческая организация, либо коммерческое предприятие) обязательно должно иметь в собственности какое-либо имущество:

а) не обязательно, имущество может быть в хозяйственном ведении, оперативном управлении, в аренде и т.п.

б) обязательно, без собственного имущества не может быть юридического лица;

в) в зависимости от содержания учредительных документов.

11. Главный источник формирования средств потребительских кооперативов:

а) взносы пайщиков;

б) часть налоговых платежей;

в) государственные средства.

12. Сколько человек могут быть учредителями общества с ограниченной ответственностью

а) один человек;

б) не более пяти человек;

в) несколько человек, но не более тридцати.

13. Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут заниматься коммерческой деятельностью:

а) могут, т.к. являются, как правило, предприятиями коммерческими;

б) не могут, т.к. решают определенный круг задач;

в) могут с разрешения вышестоящих организаций.

14. В составе учредителей акционерного общества могут входить

а) юридические и физические лица;

б) юридические лица;

в) физические лица;

15. Основным инструментом, обслуживающим обращение товаров в условиях рынка, выступают

а) деньги;

б) услуги;

в) ценные бумаги;

г) платежи.

16. Роль денег проявляется в том, что...

а) в условиях рынка становится насущной необходимостью создание платежной системы, базирующейся на двухуровневой системе банков, формирование самостоятельных коммерческих банков и ведение между ними корреспондентских отношений;

б) основой коммерческой деятельности участников рынка являются закупочные операции;

в) аккредитивная форма расчетов является наиболее дорогостоящей;

г) рыночный процесс предусматривает постоянное наличие товарных запасов на всех стадиях товарного обращения.

17. К основным принципам организации денежного оборота относятся:

а) применение во внутрибанковском обороте расчетных документов только унифицированной формы, во внебанковском обороте - государственных денежных знаков;

б) хранение денежных средств юридических лиц на банковских счетах, проведение расчетов через банк преимущественно в безналичной форме;

в) обеспечение ведения счетов организаций банковскими учреждениями, проведение по ним безналичных и налично-денежных расчетов, прием и хранение денежных сбережений; населения, их выдача по первому требованию

г) все перечисленные варианты.

18. Объективные риски возникают

а) вследствие действия обстоятельства непреодолимой силы (стихийные бедствия - наводнения, землетрясение и т.п.);

б) в результате осуществления каких-либо коммерческих действий;

в) в результате перебоев в поставке.

19. Лизинг - это

- а) аренда имущества, часто с правом последующего выкупа по остаточной стоимости;
- б) ремонт имущества, с последующей передачей его собственнику;
- в) продажа объектов основных фондов по остаточной стоимости.

20. Финансовая функция лизинга проявляется

- а) в инвестировании средств в основные фонды;
- б) аккумуляции основных средств;
- в) способе резервирования средств.

21. Документы, регулирующие вопросы коммерческой тайны и конфиденциальной информации в коммерческих структурах:

- а) Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон «О коммерческой тайне»;
- б) приказы и инструктивные письма Министерства финансов РФ;
- в) Уголовно-процессуальный кодекс РФ;

22. За нарушение режима коммерческой тайны предусматривается ответственность:

- а) дисциплинарная, административная, гражданско-правовая, уголовная ответственность в соответствии с законодательством РФ;
- б) уголовная;
- в) дисциплинарная.

23. Вопросы размещения коммерческих предприятий решаются:

- а) местными органами власти и управления;
- б) региональными органами власти и управления;
- в) федеральными органами власти и управления.

24. Недопущение одними коммерческими предприятиями других на рынок расценивается как:

- а) демпинг;
- б) ограничение конкуренции;
- в) сегментирование рынка.

25. Существует ли различие между понятиями «промышленный ассортимент» и «торговый ассортимент»?

- а) в первом случае - это продукция (товар), вырабатываемая промышленным предприятием, во втором - это товар, продаваемый торговым предприятием;
- б) принципиальных отличий нет, так, как и в одном, и в другом случаях имеется в виду совокупность разных товаров;
- в) различия состоят в цене товаров.

26. Товарные запасы включаются в состав товарных ресурсов?

- а) да, наряду с поступлением товаров;
- б) да, но только в торгующих коммерческих предприятиях;
- в) нет.

27. Физические лица могут выступать в качестве участников договоров?

- а) да, физические лица принимают участие в договорной работе наравне с юридическими лицами;
- б) нет, договора заключаются между юридическими лицами;
- в) в некоторых, специально оговариваемых случаях.

28. Суть рекламации

- а) это претензии по качеству;
- б) претензии о несоответствии фактических цен ценам, указанным в договоре;
- в) претензии по реальным срокам доставки продукции (товаров) на склад.

29. Главная цель функционирования товарной биржи

- а) проведение торгов и заключение договоров на покупку или продажу товаров;
- б) регулирование цен и качества покупаемых или продаваемых товаров;
- в) проверка количества и качества покупаемых или продаваемых товаров.

30. Биржевые товары - это

- а) зерно, сахар, кофе;
- б) недвижимость и интеллектуальная собственность;
- в) бытовая электроника и компьютеры.

Вариант 2.

Выберите правильный ответ.

К каждому заданию даны несколько вариантов ответов, из которых также несколько может быть верных.

1. Какую стратегию маркетинга выберет фирма, если она действует на рынках первичного и вторичного спроса:
 - а) экстенсивного развития;
 - б) интенсивного развития;
 - в) усиления конкурентоспособности;
 - г) создания круга надежных клиентов.
2. Какие элементы не включает в себя концепция сбыта:
 - а) товар;
 - б) потребности;
 - в) сбыт и стимулирование продажи;
 - г) получение прибыли за счет увеличения объемов продаж.
3. Коммерческие риски –это риски, связанные:
 - а) с нехваткой рабочей силы;
 - б) с изменением спроса на продукцию;
 - в) с недостатком управленческого опыта;
 - г) со стихийным бедствием.
4. «Рынку покупателя» характерно все, за исключением:
 - а) продавец диктует цену покупателю;
 - б) господство принципа «пусть остерегается продавец»;
 - в) хорошая информированность потребителя о качестве товара;
 - г) развитая сеть обществ потребителей.
5. К собственным средствам распределения товаров фирмы относят:
 - а) коммивояжерство;
 - б) сбытовые филиалы фирмы;
 - в) дилеров;
 - г) верны 1 и 2 ответа.
6. Равновесная цена в рыночной экономике - это цена совпадения:
 - а) спроса и предложения;
 - б) производства и потребления;
 - в) производства и сбыта.
7. Покупка каких товаров является примером рационального поведения потребителя:
 - а) наиболее популярных;
 - б) хорошего качества по доступным ценам;
 - в) чаще всего рекламируемых.
8. Цена товара снизится, если предложение товара:
 - а) снизится, а спрос останется неизменным;
 - б) останется неизменным, а спрос возрастет;
 - в) останется неизменным, а спрос сократится.
9. Росту сбережений домохозяйств в первую очередь способствует:
 - а) увеличение зарплат и пенсий;
 - б) ухудшение качества товаров и услуг;
 - в) снижение безработицы.
10. Как изменится рынок гречневой крупы после аномально жаркого лета:

- а) рыночная цена крупы понизится;
 - б) спрос на крупу понизится;
 - в) предложение крупы понизится.
11. Ценность конкуренции для общества в том, что она:
- а) способствует сокращению числа занятых;
 - б) приводит к более полному и эффективному использованию ресурсов;
 - в) инициирует приватизационные процессы в экономике.
12. Согласно закону спроса, при прочих равных условиях:
- а) при низкой цене удастся продать товаров меньше, чем при высокой;
 - б) количество проданных товаров зависит не столько от цены, сколько от их качества;
 - в) по низкой цене удастся продать товаров больше, чем по высокой.
13. Увеличение спроса на скейтборды произойдет, если:
- а) пройдет удачная реклама скейтбордов;
 - б) возрастет предложение скейтбордов;
 - в) налог для производителей горных лыж станет ниже.
14. Закон спроса утверждает:
- а) торговцы предлагают большее количество товаров по высоким ценам, чем по низким;
 - б) экономическое соотношение качества, цены и запросов потребителей;
 - в) между спросом и ценой на товар (или услуги) действует обратная зависимость.
15. Выберите правильное утверждение:
- а) изменение цен изменяет величину спроса на продукт;
 - б) изменение цен не изменяет величину спроса на продукт;
 - в) покупатели будут покупать товары по высоким ценам, если товар будет плохого качества.
16. Каким образом действует закон спроса:
- а) объем спроса уменьшается пропорционально увеличению цены товара или услуги;
 - б) объем не выражает соотношение цены и стоимости.
17. Каким образом действует закон спроса:
- а) объем не выражает соотношение цены и стоимости;
 - б) объем спроса увеличивается пропорционально увеличению цены товара или услуги;
 - в) объем спроса увеличивается пропорционально уменьшению цены товара или услуги;
18. Каким образом действует закон спроса:
- а) объем выражает соотношение цены и стоимости;
 - б) объем спроса увеличивается пропорционально уменьшению цены товара или услуги;
 - в) объем спроса увеличивается пропорционально увеличению цены товара или услуги.
19. Фактор, влияющий на рост спроса:
- а) уровень производственных технологий;
 - б) наличие альтернативных товаров;
 - в) рост доходов потребителей.
20. Фактор, не влияющий на увеличение спроса:
- а) дотации;
 - б) доступность ресурсов;
 - в) количество ресурсов.
21. Как называется магазин с узким или ограниченным ассортиментом с площадью торгового зала не более 50 м?
- а) гипермаркет;
 - б) универсам;
 - в) мини – маркет;
 - г) универмаг.
22. Какая из данных планировок торгового зала подразумевает в своем определении разбиение на изолированные отделы:
- а) линейная;
 - б) смешанная;

- в) островная;
 - г) боксовая.
23. Что входит в субъекты рынка?
- а) продавцы, партнерство, услуги;
 - б) продавцы, покупатели, поставщики;
 - в) товары, услуги;
 - г) обмен, партнерство, конкуренция.
24. Что из данного является формой рыночных проявлений потребностей?
- а) объем спроса;
 - б) объем предложения;
 - в) реализованный спрос;
 - г) спрос.
25. Что такое торговля?
- а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров;
 - б) вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению;
 - в) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции;
 - г) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции.
26. Что является параметром надежности товара?
- а) дизайн;
 - б) композиция;
 - в) долговечность;
 - г) товарный вид.
27. Торговая деятельность – это...
- а) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли;
 - б) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей;
 - в) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала.
28. Получение максимальной выгоды (дохода, прибыли) – это...
- а) цель коммерции;
 - б) тактика коммерции;
 - в) задача коммерции.
29. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.
- а) технологические процессы;
 - б) коммерческие процессы;
 - в) промышленные процессы;
 - г) процессы доведения товаров до покупателей.
30. Успех коммерческой деятельности организации зависит от ряда факторов. Всех их можно разделить на две группы:
- а) внешние и внутренние;
 - б) юридические и физические;
 - в) прямого и косвенного воздействия;
 - г) материальные и финансовые.

Время на выполнение: 30 мин.

За правильный ответ на вопрос выставляется положительная оценка – 1 балл.

За неправильный ответ на вопрос выставляется отрицательная оценка – 0 баллов.

Критерии оценки изложены в разделе 6.2 ФОСа

6.2 Контрольно-измерительные материалы для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине

Шкала оценки для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине в устной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	- полно раскрыто содержание материала; - материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности; - точно используется терминология; - показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; ----- продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи; - ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов; - продемонстрирована способность творчески применять знание теории к решению профессиональных задач; - допущены одна - две неточности при освещении второстепенных вопросов, которые исправляются по замечанию. - количество баллов за освоение компетенций от 8 до 9
2	Хорошо	- вопросы излагаются систематизировано и последовательно; - продемонстрированные знания и умения позволяют самостоятельно решать поставленные задачи, однако требуют определенного контроля; - продемонстрировано умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; - ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «отлично», но при этом имеет один из недостатков: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; приобретенный практический опыт, знания и умения требуют не значительной корректировки в процессе выполнения задания; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию преподавателя. - количество баллов за освоение компетенций от 5 до 7
3	Удовлетворительно	- неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала; - при неполном знании теоретического материала выявлен недостаточный уровень знаний и умений; студент не может применить теоретические знания на практике; - количество баллов за освоение компетенций от 3 до 4

4	Неудовлетворительно	- не раскрыто основное содержание учебного материала; - обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала; - допущены ошибки в определении понятий, при использовании терминологии, которые не исправлены после нескольких наводящих вопросов - отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам, количество баллов за освоение компетенций менее 3. - отказ от ответа или отсутствие ответа
---	---------------------	---

Шкала оценки для проведения промежуточной аттестации по учебной дисциплине в письменной форме

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Отлично	Материал раскрыт полностью, изложен логично, без существенных ошибок, выводы доказательны и опираются на теоретические знания Количество баллов за освоение материала от 8 до 9
2	Хорошо	Основные положения раскрыты, но в изложении имеются незначительные ошибки выводы доказательны, но содержат отдельные неточности Количество баллов за освоение материала от 5 до 7
3	Удовлетворительно	Изложение материала не систематизированное, выводы недостаточно доказательны, аргументация слабая. Количество баллов за освоение материала от 3 до 4
4	Неудовлетворительно	Не раскрыто основное содержание материала, обнаружено не знание основных положений темы. Не сформированы компетенции, умения и навыки. Количество баллов за освоение компетенций менее 3 Ответ на вопрос отсутствует

Шкала оценки в системе «зачтено – не зачтено»

№ п/п	Оценка за ответ	Характеристика ответа
1	Зачтено	Продemonстрированный приобретенный практический опыт, знания и умения, позволяет самостоятельно решать поставленные задачи. Активен на практических (лабораторных) занятиях, допустимый уровень культуры исполнения заданий. Количество баллов за освоение компетенций от 3 до 9
2	Не зачтено	Не достаточно полный объем знаний в рамках изучения дисциплины. Изложение ответа на вопрос с существенными стилистическими и логическими ошибками. Не умеет делать выводы по результатам изученного материала. Отсутствуют практический опыт, знания и умения по предлагаемым ситуационным вопросам или задачам. Не умеет ориентироваться в основных теориях, концепциях и направлениях по изучаемой дисциплине. Пассивность на практических (лабораторных) занятиях, низкий уровень культуры исполнения заданий.

		Количество баллов за освоение компетенций менее 3. Отказ от ответа или отсутствие ответа.
--	--	--

Критерии формирования оценок по тестам

Оценка	Требования к знаниям
отлично	80%-100%
хорошо	65-80%
удовлетворительно	50-65%
неудовлетворительно	менее 50%
зачтено	50% и более
не зачтено	менее 50%

Критерий оценки докладов

Критерий	Требования к докладу
Знание и понимание теоретического материала	- рассматриваемые понятия определяются четко и полно, приводятся соответствующие примеры, - используемые понятия строго соответствуют теме, - самостоятельность выполнения работы
Анализ и оценка информации	- грамотно применяется категория анализа, - методологически верно проведены расчеты показателей; - умело используются приемы сравнения и обобщения для анализа взаимосвязи понятий и явлений, - обоснованно интерпретируется текстовая информация, - дается личная оценка проблеме
Построение суждений	- изложение ясное и четкое, - приводимые доказательства логичны - выдвинутые тезисы сопровождаются грамотной аргументацией, - приводятся различные точки зрения и их личная оценка (при необходимости), - общая форма изложения полученных результатов и их интерпретации соответствует жанру проблемной научной статьи
Оценка	Критерии оценки доклада
«отлично»	1) студент легко ориентируется в содержании теоретического и аналитического материала, свободно пользуется понятийным аппаратом, обладает умением связывать теорию с практикой, высказывать и обосновывать свои суждения; 2) знает и правильно применяет формулы; 3) знает и правильно применяет нормативные документы; 4) решение аналитического (практического) задания записано понятно, аккуратно, последовательно; 5) подготовлен презентационный материал.
«хорошо»	1) студент демонстрирует полное освоение теоретического и аналитического материала, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале,

	осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает свою позицию; 2) знает и применяет формулы и нормативные документы, но допускает небольшие неточности; 3) решение аналитического (практического) задания записано, но недостаточно аргументировано; 4) подготовлен презентационный материал, но недостаточно полный.
«удовлетворительно»	1) студент демонстрирует неполное освоение теоретического и аналитического материала, плохо владеет понятийным аппаратом, плохо ориентируется в изученном материале, неуверенно излагает свою позицию; 2) знает отдельные формулы и нормативные документы, но допускает значительные неточности в их применении; 3) решение аналитического (практического) задания записано неверно, аргументация отсутствует; 4) не подготовлен презентационный материал.
«неудовлетворительно»	1) студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл; 2) беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применять знания для решения практических задач; 3) решение аналитического (практического) задания записано неверно либо отсутствует; 4) не подготовлен презентационный материал.