

**Приложение к рабочей программе дисциплины
Коммерческая деятельность предприятий (организаций)
рыбохозяйственного комплекса**

Направление подготовки – 38.03.01 Экономика
Направленность (профиль) – Учет, анализ и аудит в управлении бизнес-процессами
Учебный план 2023 года разработки

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Назначение фонда оценочных средств по дисциплине

Фонд оценочных средств (далее – ФОС) по учебной дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий (организаций) рыбохозяйственного комплекса» – это совокупность контрольных измерительных материалов (оценочных средств), предназначенных для определения качества результатов обучения и уровня сформированности компетенций обучающихся в ходе освоения данной дисциплины. ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Задачи ФОС:

- управление процессом приобретения обучающимися необходимых знаний, умений, навыков и формированием компетенций, определенных в ФГОС ВО, и повышение качества образовательного процесса;
- оценка достижений обучающихся в процессе изучения дисциплины с выделением положительных/отрицательных результатов и определение предупреждающих/корректирующих мероприятий;
- обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение в образовательный процесс университета инновационных методов обучения.

2 Структура ФОС и применяемые методы оценки полученных знаний

2.1 Общие сведения о ФОС

ФОС позволяет оценить усвоение всех указанных в рабочей программе дескрипторов компетенции, установленных ОПОП. В качестве методов оценивания применяются: наблюдение за работой на лекционных и практических занятиях, устный экспресс-опрос в ходе обсуждения теоретических вопросов темы, ее основных понятий и положений, проверка правильности выполнения заданий для малых групп, оценивание рефератов, тестирование.

Структурными элементами ФОС по дисциплине являются: ФОС для проведения текущего контроля, состоящие из устных, письменных заданий, тестов, презентации, выполненной совместными усилиями студентов в малых группах, критериев и шкалы их оценивания; ФОС для проведения промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания.

Применяемые методы оценки полученных знаний по разделам дисциплины

Раздел, тема	Текущая аттестация на практических занятиях				Промежуточная аттестация
	Экспресс-опрос	Тестирование по текущей теме	Рефераты	Работа в малых группах	
Тема 1. Концепция коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса	+	+	+		зачёт
Тема 2. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятиях рыбохозяйственного комплекса	+	+	+		
Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятиях рыбохозяйственного комплекса	+	+	+	+	
Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях рыбохозяйственного комплекса	+	+	+	+	
Тема 5. Формы партнерских связей в предпринимательстве	+	+	+		
Тема 6. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса	+	+	+		
Тема 7. Внешнеторговый договор купли-продажи	+	+	+		
Тема 8. Коммерческие операции на международных биржах, торгах и аукционах	+	+	+		
Тема 9. Арендные операции	+	+	+		
Тема 10. Использование посредников на рынке	+	+	+		
Тема 11. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса	+	+	+		

2.2 Оценочные материалы для проведения текущего контроля

2.2.1. Устный экспресс-опрос

Устный экспресс-опрос является эффективной формой быстрой проверки и достаточно объективной оценки знаний обучающихся, позволяющей проверить степень усвоения ключевых положений темы и целостность восприятия материала соответствующей темы. Он нацелен на контроль и оценку уровня знаний обучающихся, а также умений и навыков самостоятельной работы с теоретическим материалом курса.

Экспресс-опрос осуществляется в режиме пинг-понга (вопрос-ответ), причем ответ предполагает быструю реакцию на вопрос и лаконичное (краткое и ясное) изложение сути обусловленной проблемы. Эти преимущества экспресс-опроса способствуют формированию навыков быстрой концентрации и реагирования на поставленный вопрос. Кроме того процедура экспресс-опроса позволяет студентам группы повторить учебный материал перед тестированием.

Экспресс опрос не предполагает тотального опроса студентов группы на занятии. Возможен выборочный опрос студентов, позволяющий получить общее представление о степени подготовленности группы для работы на практическом занятии.

Вопрос
Тема 1. Концепция коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса
1. В чем заключается сущность коммерческой деятельности на предприятии. 2. Что такое сбыт товаров, его цель? 3. Назовите принципы коммерческой деятельности и охарактеризуйте их. 4. Каковы задачи производителя товаров?

<p>5. В чем состоят функции коммерческой деятельности предприятия (организации)?</p> <p>6. Что такое материально-техническое обеспечение?</p> <p>7. Охарактеризуйте основные коммерческие процессы на рыбопромышленном предприятии.</p> <p>8. Охарактеризуйте основные коммерческие процессы на торговом предприятии.</p> <p>9. Назовите основные задачи коммерческо-посреднической деятельности.</p>
<p>Тема 2. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</p>
<p>1. Каковы элементы организации управления коммерческой деятельностью?</p> <p>2. Поясните закономерности построения организационных структур коммерческих служб.</p> <p>3. Какие способы координации деятельности в коммерции Вам известны?</p> <p>4. Перечислите рычаги осуществления разделения труда.</p> <p>5. Какие направления специализации деятельности Вы можете назвать?</p> <p>6. Назовите службы, относящиеся к коммерческим службам промышленного предприятия и охарактеризуйте их роль в коммерческом процессе.</p> <p>7. Дайте характеристику разных аспектов формирования организационной структуры коммерческих служб предприятия.</p>
<p>Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</p>
<p>1. Назовите критерии выбора партнера при установлении хозяйственных связей.</p> <p>2. Что включает в себя понятие «условия поставки»?</p> <p>3. Какие формы расчетов применяются в настоящее время при закупках материальных ресурсов и сбыте продукции?</p> <p>4. Каков порядок расчетов между поставщиком и покупателем продукции при использовании платежных поручений?</p> <p>5. Представьте схему аккредитивной формы расчетов между поставщиком и покупателем товаров.</p> <p>6. Изложите особенности расчетов чеками.</p>
<p>Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</p>
<p>1. Охарактеризуйте роль прогнозирования как основы коммерческой деятельности по сбыту.</p> <p>2. Каким образом планируется ассортимент продукции?</p> <p>3. Какова методика расчета точки безубыточности предприятия?</p> <p>4. Какие виды сбыта Вы можете назвать?</p> <p>5. От каких факторов зависит выбор каналов сбыта рыбопродукции?</p> <p>6. В чем состоит условность деления расходов на переменные и постоянные?</p> <p>7. Что понимается под производственной мощностью предприятия?</p> <p>8. Какие особенности имеет оперативно-сбытовая деятельность на предприятиях рыбной отрасли?</p> <p>9. Каких правил должны придерживаться работники оперативных коммерческих групп для эффективного функционирования?</p>
<p>Тема 5. Формы партнерских связей в предпринимательстве</p>
<p>1. Что понимается под партнерскими связями?</p> <p>2. Какие виды партнерских связей относятся к сфере коммерческой деятельности?</p> <p>3. Какие формы сотрудничества в сфере товарообмена Вам известны?</p> <p>4. Какие формы сотрудничества в сфере торговли Вам известны?</p> <p>5. Охарактеризуйте факторинг как форму сотрудничества в сфере финансовых взаимоотношений.</p> <p>6. Какие виды факторинга Вам известны?</p> <p>7. Развита ли рынок факторинговых услуг в РФ?</p> <p>8. Охарактеризуйте форфейтинг как форму сотрудничества в сфере финансовых взаимоотношений.</p> <p>9. Каковы преимущества форфейтинговых сделок?</p> <p>10. В чем сходство форфейтинга и факторинга?</p> <p>11. Каковы отличия форфейтинга и факторинга?</p>
<p>Тема 6. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса</p>
<p>1. Понятие договора в коммерческой деятельности</p> <p>2. Назовите виды договоров, используемые в предпринимательстве.</p> <p>3. Какие виды предпринимательских договоров Вам известны?</p> <p>4. Что понимается под офертой? Какие виды оферты предусмотрены действующим законодательством РФ?</p> <p>5. Что такое акцепт? Какие требования к нему предъявляются, и каково его назначение в коммерческой деятельности?</p> <p>5. Перечислите основные элементы в структуре договора.</p> <p>6. В каком порядке заключаются договоры?</p> <p>7. В какой форме заключаются договоры в мире и в РФ?</p> <p>8. Что понимается под деловым протоколом?</p> <p>9. Каким образом необходимо вести деловую переписку?</p> <p>10. Назовите виды коммерческой переписки по функциональному назначению.</p> <p>11. Что понимается под рекламацией?</p> <p>12. Какие данные должна содержать рекламация?</p>
<p>Тема 7. Внешнеторговый договор купли-продажи</p>
<p>1. Что такое счет-фактура и какие в нём должны содержаться сведения?</p> <p>2. Какие коммерческие документы дают количественную характеристику товара?</p> <p>3. Какие документы свидетельствуют о качестве поставленных товаров?</p> <p>4. Назовите транспортные документы, которые выписываются перевозчиком в удостоверение того, что товар принят им к перевозке.</p> <p>5. Какие являются документальным обеспечением страхования при реализации внешнеэкономической операции?</p>

6. В чем отличие документов «бордеро» и «ковернот»? 7. Что понимается под типовым внешнеторговым контрактом? 8. Назовите основные структурные элементы внешнеторгового контракта 9. Ввоз каких товаров на территорию РФ запрещается? Почему? 10. Насколько необходимы во внешнеторговом контракте оговорки об обстоятельствах непреодолимой силы? Почему? 11. Каково назначение документа «ИНКОТЕРМС»? Насколько он обязателен к использованию при подготовке внешнеторговой сделки? 12. Какие виды внешнеторговой цены товара Вам известны? 13. Что включают в себя валютно-финансовые условия контрактов? 14. Что такое прямая и косвенная валютные оговорки, включаемые во внешнеторговый контракт?
Тема 8. Коммерческие операции на международных биржах, торгах и аукционах
1. Как происходило развитие биржевой торговли, формирование современных международных товарных биржах? 2. Каковы основные функции биржи в торговле товарами? 3. Каково назначение и смысл операций хеджирования покупкой и продажей на примере продавца и покупателя конкретного товара? 4. Каковы содержание опционной сделки, возможности ее использования для защиты интересов продавца и покупателя биржевого товара? 5. В чем состоит деятельность фондовых и валютных бирж? 6. Каковы содержание и основные этапы проведения международных торгов и международных товарных аукционов? 7. В чем отличие функционирования рыбных торговых площадок от классических биржевых торгов? 8. Приведите примеры «рыбных бирж». 9. В чем отличие рыбных аукционов в Пусане и Сизтле от рыбных торговых площадок в других регионах мира?
Тема 9. Арендные операции
1. В чем состоит экономический смысл арендных операций? 2. Каковы основные условия арендного договора? 3. Каковы основные обязанности сторон по арендному договору? 4. В чем особенности аренды целостного имущественного комплекса? 5. Какими нормативно-правовыми актами регламентируются операции финансового лизинга? 6. Что относят к наиболее важным условиям лизинговых контрактов? 7. Каковы выгоды и преимущества лизинга? 8. Какова сфера использования лизинговых операций в рыбной отрасли?
Тема 10. Использование посредников на рынке
1. Каковы факторы, определяющие целесообразность использования посредников? 2. Назовите виды посредников. 3. Что понимается под договором консигнации? 4. Назовите виды торговых агентов. 5. Какими могут быть агентские соглашения? 6. Кто понимается под купцами-дистрибьюторами? 7. Каковы условия работы посредников на рынках? 8. Каким образом определяется размер вознаграждения посредников?
Тема 11. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса
1. Какой подход к регулированию рыбохозяйственной деятельности реализован в Морской доктрине РФ? 2. Охарактеризуйте Концепцию развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года. 3. Охарактеризуйте современное состояние рыбного хозяйства и его роль в экономике Российской Федерации. 4. Какие меры по формированию развитого внутреннего рынка рыбной продукции в РФ предусмотрены Стратегией развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года? 4. Каковы функции Роспотребнадзора? 5. Охарактеризуйте опыт регулирования торговли рыбой в развитых государствах. 6. Какие документы и минимальное обеспечение необходимо для торговли рыбой в российском правовом поле?

Критерии оценивания знаний студентов при устном экспресс-опросе:

- «зачтено» - вопрос раскрыт, студент свободно владеет материалом;

- «не зачтено» - вопрос не раскрыт, студент не владеет материалом.

Количество попыток ответов на вопрос при экспресс-опросе – одна.

2.2.2. Тестирование

Тестирование – это форма оперативного, объективного и сплошного измерения знаний обучающихся, выполняющая не только диагностическую функцию, нацеленную на выявлении уровня знаний, умений, навыков студента, но и обучающую и воспитательную функции, что, несомненно, повышает прикладную ценность тестирования. Обучающая функция тестирования состоит в мотивировании студента к активизации работы по усвоению учебного материала, с одной стороны, а с другой стороны, позволяет ему, задействовав резервы памяти, не только вспомнить, но и

закрепить изучаемый материал. Воспитательная функция проявляется в периодичности и неизбежности тестового контроля, что дисциплинирует и организует работу студентов, помогает выявить и устранить пробелы в знаниях.

Тестирование формирует навыки по работе с учебным материалом и извлечению информации.

Тестовое задание (вопрос)	Ответы
Тема 1. Концепция коммерческой деятельности предприятий рыночного хозяйства	
1. Часть предпринимательской деятельности на товарном рынке, которая отличается от нее по большому счету лишь тем, что не охватывает сам процесс изготовления товара или оказания услуги – это:	а) предпринимательство; б) торговля; в) коммерческая деятельность.
2. Какой из принципов коммерческой деятельности предполагает, что предприятия самостоятельно определяют объемы и структуру закупок, условия поставок, взаимную ответственность?	а) экономическая свобода субъектов хозяйствования; б) конкурентоспособность; в) адаптивность; г) снижение риска; г) эффективность.
3. Какой принцип коммерческой деятельности обусловлен тем, что в рыночной экономике появляется много продавцов с идентичным ассортиментом товаров и у покупателей?	а) экономическая свобода субъектов хозяйствования; б) конкурентоспособность; в) адаптивность; г) снижение риска; г) эффективность.
4. Способность приспосабливаться к условиям рынка, своевременно и адекватно реагировать на его изменения – это какой принцип коммерческой деятельности?	а) экономическая свобода субъектов хозяйствования; б) конкурентоспособность; в) адаптивность; г) снижение риска; г) эффективность.
5. Коммерческая деятельность осуществляется в условиях неопределенности, динамичной конъюнктуры рынка, меняющейся правовой базы, системы кредитования, налогообложения и других переменных, повлиять на которые субъект коммерческих отношений зачастую не может. Это обуславливает какой принцип коммерческой деятельности?	а) экономическая свобода субъектов хозяйствования; б) конкурентоспособность; в) адаптивность; г) снижение риска; г) эффективность.
Тема 2. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятиях рыночного хозяйства	
1. Ценнейшим профессиональным качеством коммерсанта является:	а) умение заключать честные и взаимовыгодные сделки; б) умение доказать свою точку зрения; в) умение выигрывать любой спор.
2. Эти методы воздействия на персонал предполагают однозначное исполнение, обусловленное действием четких регламентов.	а) методы прямого воздействия; б) методы косвенного воздействия.
3. Эти методы воздействия на персонал предоставляют такую свободу, когда необходимый результат достигается за счет использования рычагов, заинтересовывающих исполнителя действовать в интересах руководителя.	а) методы прямого воздействия; б) методы косвенного воздействия.
4. Методы управления персоналом, которые направлены на предупреждение нежелательных действий, результата – это:	а) профилактические методы; б) пресекающие методы; в) подкрепляющие или поддерживающие.
5. Методы управления персоналом, которые направлены на прекращение действий, изменение ситуации – это:	а) профилактические методы; б) пресекающие методы; в) подкрепляющие или поддерживающие.
6. Методы управления персоналом, которые направлены на сохранение действий или ситуации – это:	а) профилактические методы; б) пресекающие методы; в) подкрепляющие или поддерживающие.
7. Формами реализации этих методов выступают директивы органов управления (приказы, планы, положения, инструкции) - ... методы.	а) административные, б) экономические, в) социально-психологические.
8. Совокупность способов управленческого воздействия на экономические интересы персонала, обеспечивающие единство целей работодателя и наемного работника – это... методы.	а) административные, б) экономические, в) социально-психологические.
9. Система способов управления, обусловленных нематериальными потребностями индивидуума – социальными и статусными потребностями, потребностями в творчестве, саморазвитии – это ... методы.	а) административные, б) экономические, в) социально-психологические.
10. В освобождении руководителей от выполнения ряда	а) товарной;

специальных вопросов, а также снижении потребности в специалистах широкого профиля заключаются преимущества ... специализации.	б) функциональной.
Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятиях рыбохозяйственного комплекса	
1. Как выглядит формула скольжения, включаемая в договор поставки:	а) $\Pi = \Pi_0 [A(Z1: Z0) + B(31:30) + C]$, б) $\Pi = \Pi_0 [A(Z1: Z0) - B(31:30) + C]$, в) $\Pi = \Pi_0 [A(Z1 - Z0) + B(31-30) + C]$.
2. Предметом каких договоров является определенный товар, существующий и принадлежащий предприятию-продавцу в момент заключения договора?	а) договоров купли-продажи; б) договоров поставки.
3. Предметом каких договоров может быть товар, определяемый в момент заключения договора только количеством и качеством, либо вообще еще не изготовленный?	а) договоров купли-продажи; б) договоров поставки.
4. Какой аккредитив может быть изменен или аннулирован банком-эмитентом без предварительного согласования с поставщиком (при несоблюдении условий договора или досрочного отказа банка-эмитента гарантировать платежи по аккредитиву)?	а) безотзывной; б) отзывной.
5. Какой аккредитив не может быть изменен или аннулирован без согласия поставщика?	а) безотзывной; б) отзывной.
6. Какая форма безналичных расчетов является наиболее удобной, если поставщик и покупатель материальных ресурсов сомневаются в платежеспособности и надежности друг друга?	а) аккредитивная; б) расчеты чеками; в) расчеты платёжными поручениями.
7. Недостаток аккредитивной формы расчетов, связан с:	а) замедлением оборачиваемости средств у поставщика и покупателя; б) ускорением оборачиваемости средств у покупателя; а) замедлением оборачиваемости средств у поставщика.
8. Принять продукцию в месте и в срок, указанные в договоре, оплатить товар по цене, предусмотренной договором, нести все расходы и риски, которым может подвергнуться продукция после передачи на нее права собственности покупателю – это основные обязанности:	а) продавца; б) поставщика; в) покупателя.
9. Поставка продукции на условиях договора, своевременное информирование покупателя о готовности материальных ресурсов к отгрузке, обеспечение проверки качества поставляемой продукции.- это основные обязанности:	а) продавца; б) покупателя; в) поставщика.
10. Фиксированная цена в условиях инфляции выгодна только ...	а) продавцу; б) покупателю; в) поставщику.
Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях рыбохозяйственного комплекса	
1. Важным коммерческим условием успешной продажи товаров в розничной торговой сети является:	а) изучение объема спроса по крупным территориальным образованиям; б) изучение и прогнозирование покупательского спроса населения; в) контроль за деятельностью магазинов, анализ и определение эффективности тех или иных форм и методов торговли.
2. Совокупность сортов и разновидностей какого-либо товара, объединенных и сочетающихся по определенному признаку, - это:	а) ассортимент товара; б) номенклатура товара; в) перечень товаров.
3. Документом, устанавливающим ассортимент товаров для торгового склада, является:	а) ассортиментный перечень товаров; б) номенклатура товара; в) накладная на товар.
4. По характеру выполняемых функций процессы, совершаемые в торговле, можно подразделить на:	а) коммерческие и производственные; б) основные и дополнительные; в) прямые и косвенные.
5. Потребность в товаре, перспективы развития рынка, степень конкурентоспособности товара, степень стабильности рынка – это какие критерии оценки нового вида продукции?	а) рыночные; б) товарные; в) сбытовые; г) производственные.
6. Потребительские характеристики, упаковка, цена – это какие критерии оценки нового вида продукции?	а) рыночные; б) товарные; в) сбытовые;

	г) производственные.
7. Увязка с ассортиментом выпускаемой продукции, реализация, реклама – это какие критерии оценки нового вида продукции?	а) рыночные; б) товарные; в) бытовые; г) производственные.
8. Оборудование и персонал, сырьевые ресурсы, инженерно-технические знания и опыт персонала – это какие критерии оценки нового вида продукции?	а) рыночные; б) товарные; в) бытовые; г) производственные.
9. Минимальное количество продукции определенного вида, менее которого предприятие-изготовитель не производит и не поставляет одному адресату – это:	а) транзитная норма отгрузки; б) норма сбыта; в) норма заказа; г) норма изготовления.
10. Минимальное количество продукции, которое, предприятие-поставщик отгружает в один адрес – это:	а) норма поставки; б) транзитная норма отгрузки; в) норма заказа; г) норма изготовления.
Тема 5. Формы партнерских связей в предпринимательстве	
1. Стоимость какой услуги факторинга выше:	а) факторинга с регрессом; б) безрегрессного факторинга.
2. Факторинг с уведомлением дебитора об уступке – это какой факторинг?	а) открытый; б) закрытый; в) реальный; г) консенсуальным.
3. Факторинг без уведомления дебитора об уступке – это какой факторинг?	а) открытый; б) закрытый; в) реальный; г) консенсуальным.
4. Факторинг, при котором денежное требование существует на момент подписания договора, – это какой факторинг?	а) открытый; б) закрытый; в) реальный; г) консенсуальным.
5. Факторинг, денежное требование при котором возникнет в будущем, - это какой факторинг?	а) открытый; б) закрытый; в) реальный; г) консенсуальным.
6. Факторинг, при котором стороны по договору купли-продажи и факторинговая компания находятся в одной и той же стране, - это какой факторинг?	а) открытый; б) закрытый; в) внутренний; г) внешний.
7. Возможен ли регресс на экспортера (поставщика) при форфейтинге?	а) возможен; б) не возможен.
8. Возможна перепродажа форфейтингового актива на вторичном рынке?	а) возможна; б) не возможна.
9. Требуется гарантия или аваль первоклассного банка при факторинге?	а) да; б) нет.
10. Требуется гарантия или аваль первоклассного банка при форфейтинге?	а) да; б) нет.
Тема 6. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса	
1. Если продавец передал покупателю наряду с товарами, ассортимент которых соответствует договору купли-продажи, товары с нарушением условия об ассортименте, покупатель:	а) не вправе отказаться от всех переданных товаров; б) не может потребовать заменить товары, не соответствующие условию об ассортименте, товарами в ассортименте, предусмотренном договором; в) вправе отказаться от всех переданных товаров.
2. Гарантия качества товара:	а) распространяется на товар и комплектующие изделия; б) распространяется только на комплектующие изделия; в) не распространяется на комплектующие изделия.
3. В случае существенного нарушения требований к качеству товара покупатель:	а) не имеет права потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору; б) не имеет права требовать возврата уплаченной за товар суммы; в) вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы.

4. Если продавец в разумный срок не выполнил требования покупателя о доукомплектовании товара, то покупатель:	а) не имеет права потребовать возврата уплаченной денежной суммы; б) вправе по своему выбору потребовать замены некомплектного товара на комплектный; в) не имеет права отказываться от исполнения договора купли-продажи.
5. По договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу:	а) обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью; б) обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупленные им товары покупателю для использования в любых целях; в) обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупленные им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.
6. В договоре поставки:	а) не предусматривается количество товара на весь срок его действия; б) должно быть предусмотрено количество товара на весь срок его действия; в) количество товара предусматривается только для первой поставки.
7. Стоимость упаковки товаров:	а) не входит в цену товара; б) относится на счет покупателя; в) входит в цену товара.
8. Тара, упаковочные и вязочные материалы многократного использования, средства пакетирования, специализированные контейнеры и тарооборудование:	а) не подлежат возврату изготовителю (поставщику), иному предприятию-тарополучателю; б) подлежат возврату изготовителю (поставщику), иному предприятию-тарополучателю; в) подлежат возврату по желанию поставщика.
9. Цены на товары:	а) устанавливаются соглашением сторон; б) устанавливаются покупателем; в) устанавливаются поставщиком.
10. Штраф:	а) взыскивается с поставщика за просрочку поставки или недопоставку товаров в процентном выражении к стоимости не поставленных в срок товаров по отдельным наименованиям ассортимента; б) устанавливается в процентном выражении или определенной денежной сумме за невыполнение или ненадлежащее выполнение того или иного договорного обязательства; в) представляет собой нарастающую неустойку, начисляемую за просрочку выполнения обязательств (например, в размере 0,03% за каждый день просрочки оплаты счета).
11. Рекламация - это:	а) запрос; б) претензия; в) предложение.
12. Коммерческий документ, представляющий собой обращение покупателя к продавцу, импортера к экспортеру с просьбой дать подробную информацию о товарах и направить предложения на поставку товара, называется:	а) оферта; б) рекламация; в) запрос.
13. Рекламация предъявляется:	а) на электронном носителе; б) в устной форме; в) в письменной форме.
14. Деловое письмо:	а) пишется на бланке фирмы отправителя; б) пишется на простой бумаге; в) пишется на бланке получателя.
15. Оферент - это:	а) член тендерного комитета; б) организатор торгов; в) участник торгов.
Тема 7. Внешнеторговый договор купли-продажи	
1. В какой форме в соответствии с российским законодательством должны совершаться внешнеэкономические сделки?	а) в устной форме; б) в письменной форме; в) в устной и письменной форме;

	г) в форме договоров займа.
2. Сколько основных терминов включает в себя редакция «Инкотермс-2010»?	а) 15; б) 11; в) 28; г) нет правильного ответа.
3. Какое из перечисленных условий применяется только при морских перевозках?	а) DES; б) CPT; в) CAF; г) Верны ответы а) и в).
4. Какие функции выполняет коносамент?	а) свидетельство договора перевозки; б) средство передачи прав на транзитный товар другой стороне; в) доказательство поставки товара на борт судна; г) верны все варианты.
5. Какая из групп терминов возлагает на продавца минимальные обязательства?	а) D; б) C; в).E; г) F.
6. Условиями платежа при составлении внешнеторгового контракта не могут быть:	а) Инкассо; б) Аккредитив; в) Отзывной аккредитив; г) Наличный расчет; д) Нет правильного ответа.
7. Документ, выдаваемый страховщиком (страховым маклером, агентом) для извещения страхователя о том, что его инструкции по страхованию выполнены, или в удостоверение совершенного агентом страхования в пользу страхователя	а) бордеро; б) коносамент; в) полис; г) ковернот.
8. Содержит условия заключенного договора, в котором страховщик обязуется за конкретную плату возместить страхователю убытки, связанные с рисками и несчастными случаями, указанными в договоре. Выдается страховой компанией страхователю после уплаты им страховой премии - ...	а) бордеро; б) коносамент; в) полис; г) ковернот.
9. Документ, используемый в случае, если страхователь сообщает своему страховщику подробные сведения об отдельных отправлениях, на которые распространяется договор страхования – генеральный полис, заключенный сторонами – ...	а) бордеро; б) коносамент; в) полис; г) ковернот.
10. Документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем – это:	а) бордеро; б) коносамент; в) полис; г) ковернот.
Тема 8. Коммерческие операции на международных биржах, торгах и аукционах	
1. Аукцион - это:	а) способ продажи товаров, обладающих индивидуальными свойствами, с публичного торга в заранее установленное время и назначенном месте; б) регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг; в) операция на фьючерсных биржах, позволяющая страховать от неблагоприятных изменений цен.
2. Аукционные торги - это:	а) вид рыночной торговли, при которой продавец, желая получить максимальную прибыль, использует прямую конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже; б) купля-продажа массовых товаров, продающихся по стандартам (установленным сортам) или по стандартным образцам (зерно, сахар, шерсть, хлопок, кофе, каучук, металлы); в) торги без обязательной последующей поставки товаров.
3. Если торги начинаются с объявления минимальной цены, установленной продавцом, после чего покупатели делают к ней надбавки на величину не ниже минимальной надбавки, указанной в правилах проведения торга, то можно говорить о:	а) принудительном аукционе; б) согласном аукционе; в) закрытом аукционе.

4. Если покупатели подают аукционисту заранее условленные знаки о согласии поднять цену на установленную величину надбавки, а аукционист каждый раз объявляет новую цену, не называя покупателя, то значит аукцион в данном случае:	а) принудительный; б) негласный; в) гласный.
5. Биржа - это:	а) регулярно функционирующий оптовый рынок товаров, сырья, ценных бумаг; б) выставка-продажа товаров по представленным образцам; в) место выдачи заказов на поставку товаров или подрядов на выполнение работ.
6. Термин биржа произошел от слова bursa, означающего:	а) кошелек; б) торги; в) деньги.
7. Расцвет бирж относится:	а) к первой половине XIX в; б) к первой половине XX в; в) ко второй половине XIX в.
8. Первая биржа в России была основана в:	а) Москве; б) Пскове; в) Санкт-Петербурге.
9. Главной целью товарных бирж является:	а) оптовая реализация-закупка товаров по представленным образцам; б) проведение свободных торгов и заключение контрактов по закупкам и продаже товаров по рыночным ценам, складывающимся под воздействием спроса и предложения; в) совершение закупки товаров по свободным ценам на основе индивидуального подбора, сравнения и выбора из ассортимента продукции различных производителей.
10. Функциональное значение биржи:	а) регулятор цен; б) регулятор спроса и предложения; в) регулятор оптовых закупок.
Тема 9. Арендные операции	
1. Долгосрочная аренда (от 3-5 лет до 15-20) – это:	а) лизинг; б) хайринг; в) рентинг.
2. Краткосрочная аренда (от несколько часов до года) – это:	а) лизинг; б) хайринг; в) рентинг.
3. Среднесрочная аренда (от 1 до 2-3 лет) – это:	а) лизинг; б) хайринг; в) рентинг.
4. Договор аренды предприятия подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента:	а) подписания; б) регистрации; в) договоренности.
5. Арендная плата может вноситься:	а) еженедельно, ежеквартально, ежегодно; б) еженедельно, ежедневно, ежегодно; в) ежечасно, ежемесячно, ежегодно.
6. Срок действия договора аренды, закреплённый в контракте, называется безотзывным периодом	а) арендным периодом; б) безотзывным периодом; в) периодом окупаемости.
7. Операционный лизинг, за время действия договора возвращается лишь часть стоимости оборудования – это:	а) лизинг с полной выплатой; б) лизинг с частичной выплатой; в) частный лизинг.
8. Лизинг, при котором техническое обслуживание и прочее обеспечивается пользователем – это:	а) лизинг с полной выплатой; б) лизинг с частичной выплатой; в) чистый лизинг.
9. Арендная плата может устанавливаться в виде:	а) постоянной ставки в течение всего срока договора или в виде прогрессивной понижающейся ставки; б) постоянной ставки в течение всего срока договора или в виде прогрессивной повышающейся ставки.
10. Кредитор, который не был уведомлен о передаче предприятия в аренду, может предъявить иск об удовлетворении требований, в течение ... со дня, когда он узнал или должен был узнать о передаче предприятия в аренду.	а) месяца; б) квартала; в) полугодия; г) года.
Тема 10. Использование посредников на рынке	
1. Торговый посредник, который продает и покупает товары от своего имени, но за счет и по поручению поручителя за оговоренное вознаграждение (комиссию)	а) комиссионер; б) комитент; в) поручитель.

– это:	
2. Сторона в договоре торговой комиссии, от которой исходит поручение на совершение сделок – это:	а) комиссионер; б) комитент; в) поручитель.
3. Дилерские фирмы, осуществляющие экспортные-импортные операции на основе специального договора о консигнационном складе – это:	а) комиссионеры; б) комитенты; в) стокисты.
4. Торговые фирмы, организации, отдельные лица, которые подыскивают взаимозаинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами непосредственно не участвуют в сделках – это:	а) комиссионеры; б) брокеры; в) стокисты.
5. При какой консигнации консигнатор лишен права возврата, и весь товар, не проданный к окончанию намеченного срока, должен быть им куплен?	а) при безотзывной; б) при безвозвратной; в) при возвратной.
Тема 11. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса	
1. Регулирование коммерческой деятельности в стране осуществляется:	а) федеральным правительством; б) такое регулирование не осуществляется – коммерческая деятельность регулируется рынком; в) органами власти на трех уровнях: федеральном, региональном и местном.
2. Как называется обложенное в установленную форму указание компетентного государственного органа, адресованное хозяйствующим субъектам или конкретному субъекту и содержащее требование о ведении предпринимательской деятельности определенным образом или о приведении ее в определенное состояние?	а) норма государственного права; б) прямое государственное регулирование; в) акт государственного регулирования; г) норма государственного регулирования.
3. Какие Вы можете назвать инструменты государственного регулирования?	а) нормы; б) нормативы; в) нормы, нормативы, лимиты; г) нормы, лимиты.
4. Как называется правовой режим регулирования внешнеэкономической деятельности, при котором одно государство на основании международного договора предоставляет физическим и юридическим лицам другого договаривающегося государства такие же права, какие предоставлены в области внешнеэкономической деятельности физическим и юридическим лицам третьего государства?	а) национальный режим; б) режим наибольшего благоприятствования; в) специальный режим; г) нет правильного ответа.
5. Как называется правовой режим регулирования внешнеэкономической деятельности, при котором развитые государства в одностороннем порядке в соответствии с международным правом предоставляют физическим и юридическим лицам развивающихся стран особые права, льготы и преимущества без взаимности?	а) национальный режим; б) режим наибольшего благоприятствования; в) специальный режим; г) преференциальный режим; д) нет правильного ответа.
6. Как называется правовой режим регулирования внешнеэкономической деятельности, при котором государство на взаимной основе предоставляет физическим и юридическим лицам договаривающихся государств особые права для осуществления внешнеэкономической деятельности?	а) национальный режим; б) режим наибольшего благоприятствования; в) специальный режим; г) преференциальный режим.
7. Как называется правовой режим регулирования внешнеэкономической деятельности, при котором одно государство на основании международного договора или своего законодательства предоставляет физическим и юридическим лицам другого государства такие же права, какими пользуются его собственные физические и юридические лица при осуществлении внешнеэкономической деятельности?	а) национальный режим; б) режим наибольшего благоприятствования; в) специальный режим; г) преференциальный режим;
8. Какие Вы знаете методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности?	а) тарифные и нетарифные; б) правовые и неправовые; в) экономические, неэкономические, тарифные, нетарифные; г) экономические и административные, тарифные и нетарифные; правовые и не правовые.

9. Что из ниже перечисленного относится к нетарифным методам регулирования?	<p>а) установление количественных ограничений путем квотирования и лицензирования, установление разрешительного (лицензионного) порядка экспортно-импортных операций, введение прямых запретов и ограничений экспорта и (или) импорта, установление государственной монополии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров;</p> <p>б) применение защитных мер в отношении импорта товаров, налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности;</p> <p>в) установление экспортного контроля, валютного контроля, контроля за качеством импортных товаров, а также применение мер по стимулированию экспорта;</p> <p>г) установление количественных ограничений путем квотирования и лицензирования, установление разрешительного (лицензионного) порядка экспортно-импортных операций, введение прямых запретов и ограничений экспорта и (или) импорта, установление государственной монополии на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров, применение защитных мер в отношении импорта товаров, налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности, установление экспортного контроля, валютного контроля, контроля за качеством импортных товаров, а также применение мер по стимулированию экспорта.</p>
---	---

Технология оценивания тестирования: оценивание текущего тестирования осуществляется по номинальной шкале – за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный – ноль. Общая оценка каждого теста осуществляется посредством отношения количества правильных ответов к общему числу вопросов в тесте, выраженного в процентах, по шкале: «зачтено», «не зачтено».

Критерии формирования оценок при тестировании:

«зачтено» – получают студенты с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 100 – 60 % от общего объема заданных тестов;

«не зачтено» – получают студенты с правильным количеством ответов на тестовые вопросы – 0 – 59,9 % от общего объема предложенных тестовых заданий.

Время прохождения тестов определяется временем ответа на один вопрос (1 минута) и количеством тестовых вопросов по теме.

Количество попыток прохождения теста ограничено только временем официальных консультаций преподавателя.

2.2.3 Рефераты (доклады)

Студент должен предоставить и защитить рефераты (не менее 2-х в семестре). Темы рефератов представлены в [2] для выбора студентами. Допускается и приветствуется самостоятельный выбор темы для написания реферата (доклада).

Критерии оценивания знаний студентов при защите реферата (доклада):

- «зачтено» - тема реферата раскрыта, студент свободно владеет материалом (глубиной и правильностью понимания основных проблем по данному вопросу, владеет терминологией), соблюдены логическая последовательность и связность изложения;

- «не зачтено» - вопрос не раскрыт, не соблюдены логическая последовательность и связность его изложения, студент не владеет материалом.

2.2.4 Работа в малых группах

Важным элементом подготовки обучающихся при изучении коммерческой деятельности предприятий умение организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта в рамках двух тем курса. Задания для обучающихся нацелены на формирование, контроль и оценку умений и навыков работы в малой группе.

Задания
<p align="center">Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</p> <p>Сформированная преподавателем каждая малая группа должна выполнить следующие задания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выбрать регион, вид деятельности предприятия (аквакультура, добыча рыбы и морепродуктов, рыбообработка), выбрать предприятие, составить спецификацию материальных ресурсов, необходимых для функционирования предприятия, составить список возможных поставщиков для каждого вида материальных ресурсов, осуществить обоснованный выбор поставщиков с применением системы критериев; 2. Грамотно и информативно составить презентацию, защитить на занятии, озвучив цели, задачи, суть проекта и соответствующие выводы о практической применимости проекта на предприятиях рыбной отрасли, всем участникам малой группы ответить на поставленные по теме проекта вопросы.
<p align="center">Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</p> <p>Сформированная преподавателем каждая малая группа должна выполнить следующие задания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выбрать регион, вид деятельности предприятия (аквакультура, добыча рыбы и морепродуктов, рыбообработка), выбрать предприятие, а затем выполнить один из трех вариантов проекта: <ol style="list-style-type: none"> А) изучить ассортимент выпускаемой продукции и выполнить обоснованное сегментирование покупателей; Б) исследовать деятельность конкурентов предприятия (критерии самостоятельно и обоснованно выбрать), провести анализ конкурентоспособности продукции предприятия по сравнению с конкурентами с применением методов сравнительной оценки. В) предложить и выявить возможность и обосновать целесообразность изменения каналов товародвижения рыбной продукции; 2. Грамотно и информативно составить презентацию, защитить на занятии, озвучив цели, задачи, суть проекта и соответствующие выводы о практической применимости проекта на предприятиях рыбной отрасли, всем участникам малой группы ответить на поставленные по теме проекта вопросы.

Критерии формирования оценок за работу в малой группе:

– «зачтено» – грамотно и информативно составлена презентация, защищена на занятии, озвучены цели, задачи, суть проекта и соответствующие выводы о практической применимости проекта на предприятиях рыбной отрасли, все участники малой группы ответили на поставленные по теме проекта вопросы;

– «не зачтено» – задание выполнено менее чем на 50 % и/или с ошибками, неграмотно и/или неинформативно составлена презентация, затруднились в представлении и защите презентации, не озвучены цели и задачи, плохо сформулирована суть проекта и/или соответствующие выводы о практической применимости проекта на предприятиях рыбной отрасли, не все участники малой группы ответили на поставленные по теме проекта вопросы.

2.2.5 Контрольная работа для студентов заочной формы обучения

Учебным планом для заочной формы обучения предусмотрено выполнение одной контрольной работы по данной дисциплине. Требования к содержанию контрольной работы изложены в [3, с.41-50].

Критерии допуска к защите контрольной работе студентов заочной формы обучения:

1. *допущена к защите*, если теоретические вопросы изложены достаточно полно, а также выполнена практическая часть без существенных замечаний;

2. *допущена к защите условно*, если в теоретической или практической частях работы выявлены недостатки, которые требуют доработки (в этом случае на отдельных листах выполняются доработки и вшиваются в начало работы после титульного листа);

3. *не допущена к защите*, если выполнен не тот вариант или имеются существенные замечания к его содержанию (в этом случае работа выполняется повторно с учетом изложенных преподавателем письменно замечаний и на защиту контрольной работы представляются оба ее варианта).

Защита контрольной работы осуществляется в согласованное с группой или определяемое индивидуально время в виде беседы по вопросам и расчетам, изложенным в контрольной работе.

Критерии формирования оценок на защите контрольной работы:

- «зачтено» - контрольная работа выполнена самостоятельно, соответствует

содержанию темы, информативна, обоснован выбор литературных источников, материал изложен логично, аргументированно, объективно, студент может пояснить ход решения задач;

- «не зачтено» - студент не владеет материалом контрольной работы, не может пояснить ход выполнения практической части и ответить на теоретические вопросы.

2.3 Оценочные материалы для проведения промежуточного контроля

Формой промежуточного контроля по дисциплине является зачёт. Оценивается по системе: «зачтено», «не зачтено».

Результат определяется исходя из результатов работы на практических занятиях.

Если студент отсутствовал на каком-либо практическом занятии, он должен «отработать» его в дополнительное консультационное время (выдержать экспресс-опрос, пройти тестирование, предоставить и защитить домашние задания, выполнить рефераты (для очной формы обучения не менее 2-х в семестре)).

Критерии оценивания на зачёте:

– «зачтено» – если зачтено каждое практическое занятие (экспресс-опрос, тестирование, выполнение работ в малых группах с представлением презентации, работа на занятии по обсуждению вопросов темы), представлено не менее двух рефератов за семестр (студентами-заочниками вместо защиты каждого домашнего задания и написания рефератов выполняется и защищается контрольная работа);

– «не зачтено» – если хотя бы одно из условий, представленных выше, не выполнено.