

## **Коммерческая деятельность предприятий (организаций) рыбохозяйственного комплекса**

Направление подготовки – 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) – Экономика предприятий и организаций

Учебный план 2021 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
<b>Тема 1. Концепция коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса</b>
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 align="center"><b>Тема 2. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</b></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 align="center"><b>Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</b></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 align="center"><b>Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</b></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 align="center"><b>Тема 5. Формы партнерских связей в предпринимательстве</b></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 align="center"><b>Тема 6. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса</b></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 align="center"><b>Тема 7. Внешнеторговый договор купли-продажи</b></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> <p>6. В чем отличие документов «бордеро» и «ковернот»?</p> <p>7. Что понимается под типовым внешнеторговым контрактом?</p> <p>8. Назовите основные структурные элементы внешнеторгового контракта</p> <p>9. Ввоз каких товаров на территорию РФ запрещается? Почему?</p> <p>10. Насколько необходимы во внешнеторговом контракте оговорки об обстоятельствах непреодолимой силы? Почему?</p> <p>11. Каково назначение документа «ИНКОТЕРМС»? Насколько он обязателен к использованию при подготовке внешнеторговой сделки?</p> <p>12. Какие виды внешнеторговой цены товара Вам известны?</p> <p>13. Что включают в себя валютно-финансовые условия контрактов?</p> <p>14. Что такое прямая и косвенная валютные оговорки, включаемые во внешнеторговый контракт?</p>
<b>Тема 8. Коммерческие операции на международных биржах, торгах и аукционах</b>
<p>1. Как происходило развитие биржевой торговли, формирование современных международных товарных бирж?</p> <p>2. Каковы основные функции биржи в торговле товарами?</p> <p>3. Каково назначение и смысл операций хеджирования покупкой и продажей на примере продавца и покупателя конкретного товара?</p> <p>4. Каковы содержание опционной сделки, возможности ее использования для защиты интересов продавца и покупателя биржевого товара?</p> <p>5. В чем состоит деятельность фондовых и валютных бирж?</p> <p>6. Каковы содержание и основные этапы проведения международных торгов и международных товарных аукционов?</p> <p>7. В чем отличие функционирования рыбных торговых площадок от классических биржевых торгов?</p> <p>8. Приведите примеры «рыбных бирж».</p> <p>9. В чем отличие рыбных аукционов в Пусане и Сиэтле от рыбных торговых площадок в других регионах мира?</p>
<b>Тема 9. Арендные операции</b>
<p>1. В чем состоит экономический смысл арендных операций?</p> <p>2. Каковы основные условия арендного договора?</p> <p>3. Каковы основные обязанности сторон по арендному договору?</p> <p>4. В чем особенности аренды целостного имущественного комплекса?</p> <p>5. Какими нормативно-правовыми актами регламентируются операции финансового лизинга?</p> <p>6. Что относят к наиболее важным условиям лизинговых контрактов?</p> <p>7. Каковы выгоды и преимущества лизинга?</p> <p>8. Какова сфера использования лизинговых операций в рыбной отрасли?</p>
<b>Тема 10. Использование посредников на рынке</b>
<p>1. Каковы факторы, определяющие целесообразность использования посредников?</p> <p>2. Назовите виды посредников.</p> <p>3. Что понимается под договором консигнации?</p> <p>4. Назовите виды торговых агентов.</p> <p>5. Какими могут быть агентские соглашения?</p> <p>6. Кто понимается под купцами-дистрибьюторами?</p> <p>7. Каковы условия работы посредников на рынках?</p> <p>8. Каким образом определяется размер вознаграждения посредников?</p>
<b>Тема 11. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса</b>
<p>1. Какой подход к регулированию рыбохозяйственной деятельности реализован в Морской доктрине РФ?</p> <p>2. Охарактеризуйте Концепцию развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 года.</p> <p>3. Охарактеризуйте современное состояние рыбного хозяйства и его роль в экономике Российской Федерации.</p> <p>4. Какие меры по формированию развитого внутреннего рынка рыбной продукции в РФ предусмотрены Стратегией развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года?</p> <p>4. Каковы функции Роспотребнадзора?</p> <p>5. Охарактеризуйте опыт регулирования торговли рыбой в развитых государствах.</p> <p>6. Какие документы и минимальное обеспечение необходимо для торговли рыбой в российском правовом поле?</p>

### **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
<b>Тема 1. Концепция коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса</b>	
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.
<b>Тема 2. Организация управления коммерческой деятельностью на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</b>	
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 специальных вопросов, а также снижении потребности в специалистах широкого профиля заключаются преимущества ... специализации.	а) товарной; б) функциональной.
<b>Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</b>	
1. Как выглядит формула скольжения, включаемая в договор поставки:	а) $Ц = Ц_0 [A(Z1: Z0) + B(31:30) + C]$ , б) $Ц = Ц_0 [A(Z1: Z0) - B(31:30) + C]$ , в) $Ц = Ц_0 [A(Z1- Z0) + B(31-30) + C]$ .
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; в) 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.
<b>Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</b>	
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) сбытовые; 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) сбытовые; 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.
<b>Тема 5. Формы партнерских связей в предпринимательстве</b>	
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.
<b>Тема 6. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса</b>	
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.



<b>Тема 7. Внешнеторговый договор купли-продажи</b>	
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.
<b>Тема 8. Коммерческие операции на международных биржах, торгах и аукционах</b>	
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) полугода; 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	а) комиссионер; б) комитент;
---	---------------------------------

поручителя за оговоренное вознаграждение (комиссию) – это:	в) поручитель.
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.
<b>Тема 11. Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий рыбохозяйственного комплекса</b>	
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	а) установление количественных ограничений путем

нетарифным методам регулирования?	<p>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	
<b>Тема 3. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</b>	
Сформированная преподавателем каждая малая группа должна выполнить следующие задания:	
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.	
<b>Тема 4. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях рыбохозяйственного комплекса</b>	
Сформированная преподавателем каждая малая группа должна выполнить следующие задания:	
1. Выбрать регион, вид деятельности предприятия (аквакультура, добыча рыбы и морепродуктов, рыбообработка), выбрать предприятие, а затем выполнить один из трех вариантов проекта: 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.