АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»
INSTITUTE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Приняты на заседании
Учёного совета ИМЭС
(протокол от 27 марта 2025 г. № 8)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор ИМЭС Ю.И. Богомолова
27 марта 2025 г.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 0264F3EC0000B36E8C480AA1B8325C8407
Владелец: АНО ВО "ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ", ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ, ИМЭС
Действителен: с 18.06.2025 до 18.09.2026

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДИСЦИПЛИН
(ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

Приложение 7
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело,
направленность (профиль) «Управление продажами»

Оценочные материалы (фонд оценочных средств) по дисциплинам входят в состав основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Управление продажами» и включают все виды оценочных материалов, позволяющих проконтролировать освоение обучающимися компетенций, предусмотренных основной профессиональной образовательной программой, учебным планом и рабочей программой дисциплины.

Оценочные материалы (фонд оценочных средств) по дисциплинам включают в себя:

- перечень компетенций с указанием индикаторов достижения компетенций и результатов освоения ОПОП ВО;
- оценочные материалы для текущего контроля успеваемости;
- оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации;
- критерии оценки.

© Институт международных экономических связей, 2025.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИИ

Уровень сформированности компетенции (компетенций), реализуемых данной дисциплиной**,** оценивается с применением балльно-рейтинговой системы в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся согласно регламентирующим локальным нормативным актам ИМЭС.

Критерии оценки устного опроса

Преподаватель оценивает ответы на вопросы семинара (практического занятия) по следующим критериям:

1. Полнота ответа на вопросы.
2. Грамотность и логичность в изложении ответа на вопрос.
3. Знание категориально-понятийного аппарата по теме.
4. Знание основной и дополнительной литературы.
5. Обоснование выводов.

Уровень оценки	**Показатели оценки**
Выше базового	Даны полные и правильные ответ на вопросы семинара (практического занятия). Логично структурирован и изложен материал. Знает как основную, так и дополнительную литературу. Показана способность обозначить проблемные вопросы в соответствующей области и предложить варианты решения. Даны исчерпывающие ответы на уточняющие и дополнительные вопросы. Сделаны обоснованные выводы.
Базовый	Даны правильные ответы на вопросы семинара (практического занятия) с соблюдением логики изложения материала, но допущены при ответе отдельные неточности. Ориентируется как в основной, так и дополнительной литературы. Даны недостаточно чётко и полно ответы на уточняющие и дополнительные вопросы. Выводы достаточно обоснованы.
Ниже базового	Допущены ошибки и неточности при ответе на вопросы семинара (практического занятия). Продемонстрировано неумение логически выстраивать материал ответа и сформулировать свою позицию по проблемным вопросам. Слабые ответы на дополнительные и уточняющие вопросы. Не сделаны обоснованные выводы.

Критерии оценки реферата, эссе

Преподаватель оценивает реферат (эссе) по следующим критериям:

1. Умение сформулировать цель работы.
2. Умение подобрать литературу по теме.
3. Полнота и логичность раскрытия темы.
4. Самостоятельность мышления.
5. Стилистическая грамотность изложения.
6. Корректность выводов.
7. Правильность оформления работы.

Уровень оценки	**Показатели оценки**
Выше базового	Тема реферата (эссе) соответствует заданной. Дан полный, развернутый ответ на поставленные вопросы, показана совокупность осознанных знаний

Уровень оценки	Показатели оценки
	по теме. Прослеживается четкая структура и логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий. Работа изложена в соответствующем стиле (формальном, научном, литературном и др.) с использованием инструментария изучаемой дисциплины. Отсутствуют недочеты в определении понятий. Показана самостоятельность в мышлении. Работа оформлена в соответствии с требованиями.
Базовый	Тема реферата (эссе) соответствует заданной. Дан недостаточно полный и развернутый ответ. Логика и последовательность изложения не имеют нарушения. Допущены незначительные ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Показана относительная самостоятельность в мышлении. Работа оформлена в соответствии с требованиями.
Ниже базового	Тема реферата (эссе) имеет существенные отклонения от заданной (не соответствует заданной). Работа представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по теме. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Допущены значительные ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Отсутствует самостоятельность в мышлении. Работа оформлена с нарушениями с требованиями.

Критерии оценки доклада

Преподаватель оценивает доклад по следующим критериям:
1. Соответствие содержания доклада заявленной тематике.
2. Логичность и последовательность в изложении материала.
3. Доступность в изложении, умение заинтересовать аудиторию.
4. Умение отвечать на вопросы.

Уровень оценки	Показатели оценки
Выше базового	Содержание доклада соответствует заявленной теме. Материал изложен грамотно, логически и последовательно выстроен. Изложен грамотным и доступным языком, вызывает живой интерес у аудитории. На вопросы отвечает уверенно.
Базовый	Содержание доклада в целом соответствует теме. Материал изложен с небольшими погрешностями. Аудитория в целом реагирует положительно, но не проявляет большой заинтересованности. Студент отвечает на большинство вопросов.
Ниже базового	Содержание доклада отличается от темы. Материал преподносится хаотично, отдельными кусками. Аудитория не заинтересована, на вопросы студент ответить не может.

Критерии оценки дискуссии (обсуждения), круглого стола

Преподаватель оценивает участие в дискуссии (обсуждении), круглом столе по следующим критериям:

1. Видение проблемы.
2. Доказательность в отстаивании своей позиции.
3. Логичность.
4. Корректность по отношению к оппоненту (-ам).
5. Речевая грамотность.

Уровень оценки	**Показатели оценки**
Выше базового	Ведение дискуссии (обсуждения) в рамках объявленной темы; видение сути проблемы. Точная, четкая формулировка аргументов и контраргументов, умение отделить факты от субъективных мнений, использование примеров, подтверждающих позицию сторон. Соответствие аргументов выдвинутому тезису, соответствие контраргументов высказанным аргументам. Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личностных нападок, отказ от стереотипов, разжигающих рознь и неприязнь. Отсутствие речевых и грамматических ошибок, отсутствие сленга, разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи.
Базовый	Допускается отклонение от темы по причине иной трактовки сути проблемы. Допущены логические ошибки в предъявлении некоторых аргументов или контраргументов или преобладают субъективные доводы над логической аргументацией или не использованы примеры, подтверждающие позицию стороны. Соответствие аргументов выдвинутому тезису, соответствие большинства контраргументов высказанным аргументам. Несоответствие некоторых аргументов выдвинутому тезису или несоответствие некоторых контраргументов высказанным аргументам. Толерантность, уважение других взглядов, отсутствие личностных нападок, но перебивание оппонентов, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Допущены разговорные или просторечные обороты при отсутствии речевых и грамматических ошибок или допущены речевые и грамматические ошибки, низкая эмоциональность и выразительность речи.
Ниже базового	Отклонение от темы по причине отсутствия видения сути проблемы. Намеренная подмена темы дискуссии (обсуждения) по причине неспособности вести дискуссию (обсуждение) в рамках предложенной проблемы. Перескакивание с темы на тему, отсутствие всякого понимания сути проблемы. Ошибки в предъявлении аргументов и контраргументов, связанные с нарушением законов логики, неумение отделить факты от субъективных мнений. Несоответствие аргументов и контраргументов обсуждаемой проблеме, отсутствие причинно-следственных связей между аргументами и контраргументами, преобладание только субъективных доводов в отстаивании позиции сторон. Повторное утверждение предмета спора вместо его доказательства или отсутствие фактических доказательств или приведение вместо доказательств субъективных мнений.

	Несоответствие большинства аргументов выдвинутому тезису, несоответствие большинства контраргументов высказанным аргументам. Отсутствие всякой связи между тезисом, аргументами и контраргументами. Проявление личностной предвзятости к некоторым оппонентам, неумение выслушать мнение оппонента до конца. Отсутствие терпимости к мнениям других участников дискуссии, перебивание оппонентов. Прямое игнорирование мнения других участников дискуссии, нападки на оппонентов, препятствие в проведении дискуссии, срыв дискуссии. Небрежное речевое поведение: наличие речевых ошибок, излишнее использование сленга, разговорных и просторечных оборотов. Монотонная (или излишне эмоциональная) речь. Качество речи препятствует пониманию высказываемой мысли.

Критерии оценки выполнения практической задачи

Преподаватель оценивает выполнение практической задачи по следующим критериям:

1. Правильный алгоритм решения.
2. Логичность рассуждения.
3. Отсутствие ошибок.
4. Использование имеющихся данных.

Уровень оценки	**Показатели оценки**
Выше базового	Составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении и решении нет ошибок, есть объяснение решения, задача решена рациональным способом. Использованы имеющиеся в распоряжении данные, чтобы провести тщательный анализ ситуации.
Базовый	Задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены незначительные ошибки в выборе формул (при наличии) или в расчетах (при наличии); задача решена нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ; задача решена в общем виде. Данные, имеющиеся в распоряжении студента использованы не полностью.
Ниже базового	Задача решена не полностью, выбор формул (при наличии) не верный, расчеты (при наличии) не закончены или отсутствуют; задача не решена; задача решена неправильно. Не использовались имеющие в распоряжении студента данные.

Критерии оценки выполнения практического задания

Преподаватель оценивает выполнение практического задания по следующим критериям:

1. Соответствие требованиям и заданным условиям.
2. Применение полученных знаний, умений и навыков как в стандартных, так и в новых, нестандартных ситуациях.
3. Качество, отсутствие ошибок и недочетов.

Уровень оценки	Показатели оценки
Выше базового	Выполнение практического задания полностью соответствует требованиям и заданным условиям. Ответ показывает высокий уровень понимания и владения материалом (например, оригинальные идеи, творческие решения, глубокий анализ). Выполнение задания демонстрирует способность применять полученные знания, умения и навыки как в стандартных, так и в новых, нестандартных ситуациях. Практическое задание выполнено качественно, без ошибок и недочетов.
Базовый	Выполнение практического задания соответствует основным требованиям и заданным условиям. Ответ содержит все необходимые элементы, но не показывает высокий уровень понимания и владения материалом. Выполнение задания демонстрирует способность применять полученные знания, умения и навыки в стандартных ситуациях. Практическое задание выполнено с минимальным количеством ошибок и недочетов.
Ниже базового	Выполнение практического задания не соответствует основным требованиям и заданным условиям. Ответ содержит значительные ошибки, которые показывают низкий уровень понимания и владения материалом. Выполнение задания не демонстрирует способность применять полученные знания, умения и навыки даже в стандартных ситуациях. Практическое задание выполнено с большим количеством ошибок и недочетов.

Критерии оценки выполнения тестов (тестовых заданий)

Преподаватель оценивает выполнение тестов (тестовых заданий) по следующим критериям:

1. Процент правильных ответов.
2. Быстрота и точность выполнения.
3. Понимание и владение материалом.

Уровень оценки	Показатели оценки
Выше базового	Высокий процент правильных ответов (90% и выше). Быстрое и точное выполнение заданий, демонстрирующее высокий уровень понимания и владения материалом.
Базовый	Удовлетворительный процент правильных ответов (60-89%). Выполнение заданий с некоторыми ошибками, демонстрирующими средний уровень понимания и владения материалом.
Ниже базового	Низкий процент правильных ответов (ниже 60%). Невыполнение заданий или выполнение со значительными ошибками и недочетами. Низкий уровень понимания и владения материалом.

Критерии оценки устного ответа

Преподаватель оценивает устный ответ по следующим критериям:

1. Владение понятийным аппаратом.
2. Глубина и полнота усвоения учебного материала.
3. Способность вести беседу.
4. Логичность ответа.

Уровень оценки	Показатели оценки
Выше базового	Владение понятийным аппаратом, демонстрация глубины и полного овладения содержанием учебного материала, в котором легко ориентируется. Способность вести беседу, давая как фактическую информацию, так и свои комментарии по данной проблеме.
Базовый	Умение грамотно излагать материал, но при этом содержание и форма ответа могут иметь отдельные неточности. Общее понимание вопросов, однако необходимы объяснения и пояснения некоторых вопросов. Иногда отсутствует логика в высказываниях.
Ниже базового	Разрозненные, бессистемные знания, неумение выделять главное и второстепенное, ошибки в определении понятий, искажение их смысла. Неумение доказательно обосновывать свои суждения. Нет примеров.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ИСТОРИЯ РОССИИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социально-историческом, этическом и философском контекстах	**УК-5**	**УК-5.3** Умеет использовать полученные социально-исторические знания для осмысления межкультурного разнообразия общества	знает содержание различных культур, мировоззрения, поведения, моральных и религиозных принципов различных народов и социальных групп; основные закономерности и процессов формирования и эволюции государств, обществ, культур и конфессий, взаимоотношения власти и общества на различных этапах исторического развития	умеет давать объективную характеристику конкретным историческим периодам, фактам, явлениям, государствам, цивилизациям, культурам для понимания межкультурного разнообразия общества; использовать полученные знания об исторических особенностях, национальных и культурных традициях	имеет практический опыт анализа исторических фактов, оценки исторических событий и явлений, выявления исторических закономерностей с целью восприятия межкультурного разнообразия общества и конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей, навыками толерантного восприятия социальных и культурных различий	Контактная работа: Лекции Семинары Самостоя-тельная работа

				различных народов и социальных групп при взаимодействии с представителями различных национальных и культурных групп в повседневной жизни и практической деятельности		

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Промежуточная аттестация по дисциплине «История (история России, всеобщая история)» проводится в форме экзамена

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Периодизация мировой истории. Особенности периодизации в разных регионах мира.
2. Место России в мировом историческом процессе, в мировом социокультурном развитии.
3. Особенности развития человечества в эпоху первобытности. Первобытные религии и их отголоски в современных религиях и культурах разных стран.
4. Политические, социальные и духовные особенности развития стран Древнего Востока и античных государств. Появление мировых религий. Их влияние на социокультурное развитие стран и народов.
5. Политические, экономические, социальные особенности развития стран Европы в эпоху средних веков.
6. Европа на пороге Нового времени. Социально-историческая и культурная специфика стран Европы.
7. Страны Азии Африки и Латинской Америки в Средние века.

Социально-историческая, политическая и культурная специфика стран Азии, Африки и Латинской Америки. Ислам как фактор социокультурного развития народов Востока и Африки.

8. Социально-историческая, политическая и культурная специфика развития европейских государств в раннее Новое время.

9. Создание европейских колониальных владений в Америке и Азии. Социокультурные различия колонизаторов и жителей колоний.

10. Буржуазные революции в Нидерландах и Англии и их значение. Социально-политическая специфика развития передовых капиталистических стран.

11. Особенности политического, социально-исторического развития Московского царства в XVI-XVII в**.**

12. Социально-историческая, политическая и культурная специфика развития стран Европы в XVIII веке.

13. Социально-историческая, политическая и культурная специфика развития европейских государств в странах Европы в XIX веке.

14. Культурное многообразие направлений общественной мысли в эпоху Нового времени: либерализм, консерватизм, социализм.

15. Социально-историческая, политическая и культурная специфика развития Российской империи в XVIII в. – реформы и их значение.

16. Социально-историческая, политическая и культурная специфика развития России первой половины XIX в.

17. Социально-историческая, политическая и культурная специфика развития России второй половины XIX в.

18. Социально-историческая, политическая и культурная специфика развития стран Европы и США в первой половине XX века.

19. Россия от Февраля к Октябрю 1917 г.; влияние революционных изменений на политическую, социокультурную, мировоззренческую сторону жизни общества.

20. Социально-историческая, политическая и культурная специфика развития стран Европы и США во второй половине XX века.

21. Социально-историческая, политическая и культурная специфика развития стран Востока во второй половине XX века.

22. Попытки осуществления политических и экономических, социальных реформ в СССР 1960-80-х гг. Социокультурные и мировоззренческие сдвиги оттепели и застоя.

23. Социально-историческая, политическая и культурная специфика развития стран Азии и Африки в начале XXI в.

24. Расскажите о способах осмысления жителями разных стран и регионов современных глобальных угроз.

25. Социально-историческая, политическая и культурная специфика развития России в начале XXI в.

Задания 2 типа

1. Охарактеризуйте социокультурные и политические особенности Древнего мира (взаимоотношения государства и частной собственности, античный капитализм, виды и роль рабства). Как античный мир повлиял на европейскую цивилизацию? Ответ обоснуйте.

2. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и историческое значение городов в развитии средневекового общества. Ответ обоснуйте.

3. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и влияние католической церкви на мировоззрение и жизнь средневекового общества. Ответ обоснуйте.

4. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и историческое значение Великих географических открытий, выявите их исторические последствия. Ответ обоснуйте.

5. Охарактеризуйте сходства и отличия торговых отношений Руси с Западом и Востоком. Какое политическое и культурное значение на Русь оказала транзитная торговля с другими народами? Ответ обоснуйте.

6. Дайте развернутую характеристику процессам централизации и его особенностям в западноевропейских странах и на Руси после феодальной раздробленности. Ответ обоснуйте.

7. Охарактеризуйте социокультурный, политический и исторический смысл модернизации. Охарактеризуйте органическую и догоняющую модернизацию. Ответ обоснуйте.

8. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и историческое развитие стран Западной Европы в эпоху Возрождения, ее особенности и значение. Ответ обоснуйте.

9. Охарактеризуйте социокультурный, политический и исторический смысл Реформации, ее особенности в разных странах Европы и значение для Европейской цивилизации. Ответ обоснуйте.

10. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и историческое развитие стран Востока в эпоху проникновения европейцев. Ответ обоснуйте.

11. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и историческое развитие стран Америки и Африки в эпоху проникновения европейцев. Ответ обоснуйте.

12. Дайте развернутую характеристику процессам закрепощения крестьянства России и его исторического хода. Дайте сравнительную характеристику развития феодального права в России и в странах Западной Европы. Ответ обоснуйте.

13. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и историческое развитие России XVII в. Ответ обоснуйте.

14. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и историческое значение Великой французской буржуазной революции.

Ответ обоснуйте.

15. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и историческое значение капиталистического производства в условиях промышленного переворота. Ответ обоснуйте.

16. Охарактеризуйте процесс складывания мирового капиталистического хозяйства и образования монополий, их влияние на развитие стран и народов. Ответ обоснуйте.

17. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и историческое значение реформ в Российской империи в первой половине XIX вв. Ответ обоснуйте.

18. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и историческое значение «Великих реформ» Александра II. Ответ обоснуйте.

19. Охарактеризуйте социокультурное, политическое и историческое значение пореформенного развития России. Ответ обоснуйте.

20. Охарактеризуйте Мировой экономический кризис 1929-1932 г.г., выявите его причины, особенности, последствия и пути выхода. Ответ обоснуйте.

21. Охарактеризуйте геополитические и социальные особенности Российской империи начала XX в. Ответ обоснуйте.

22. Охарактеризуйте и классифицируйте по идеологическому признаку политические партии России начала XX в. Ответ обоснуйте.

23. Охарактеризуйте послевоенное развитие экономики в СССР. Ответ обоснуйте.

24. Охарактеризуйте историко-цивилизационные особенности стран Востока в контексте поиск новых моделей развития на рубеже XX-XXI вв. Ответ обоснуйте.

25. Охарактеризуйте глобальные проблемы современности и выявите пути их преодоления. Ответ обоснуйте.

Задания 3 типа

Задание № 1

Ниже указаны две точки зрения на крепостное право.

1. Крепостное право в России XVII – первой половины XIX в. являлось тяжёлой формой эксплуатации, при которой крестьянин был фактически рабом помещика-землевладельца. 2. Крепостное право в России XVII – первой половины XIX в. являлось для своего времени эффективной формой взаимодействия государства, землевладельцев и крестьян.

Какая из точек зрения представляется Вам более предпочтительной? Используя исторические знания, приведите три аргумента, подтверждающих избранную Вами точку зрения.

Задание № 2

Прочтите исторический текст. Найдите ошибки и объясните их.

«Новое время в Европе»

Политическое развитие стран Европы в Новое время характеризовалось крушением сословно-представительных режимов. Утверждались новые принципы взаимоотношений власти и общества, которые активно разрабатывались мыслителями идеологии рационализма. У истоков теорий общественного договора, естественных, неотъемлемых прав человека, сыгравших большую роль и не потерявших своего гуманистического пафоса и поныне, стоят фигуры К. Маркса и Ф. Энгельса. К началу XIX столетия, когда уже свершились революции в Германии, Англии и Франции, социальная структура буржуазного общества в Западной Европе только складывалась. Но к середине XIX века ярко проявила себя сила в лице представителей передовой интеллигенции, на которую и сделали ставку авторы знаменитого «Манифеста Коммунистической партии», обратившись к ним с призывом для переустройства общества на новых началах. **Задание № 3**

Найдите ошибки в историческом тексте и объясните их.

«Россия революционная»:

Россия участвовала в I Мировой войне на стороне Союза трёх императоров. Поражения на фронтах, тяжелая ситуация в тылу наряду с узлом нерешенных проблем создали в стране предпосылки для революционного взрыва. Авторитет Николая Владимировича Романова, всероссийского императора, династии падал из-за приближения к трону личности священника Иоанна Кронштадтского. Временное правительство, пришедшее к власти в марте 1917 г. и состоявшее из меньшевиков и кадетов, обещали стране решение первоочередных задач. Готовились всенародные выборы в Государственный совет, который должен был решить судьбу страны. Непоследовательность, нерешительность правительства, а также ситуация двоевластия постепенно лишали правительства авторитета. Попытка генерала Алексеева навести порядок в стране провалилась. Октябрист Керенский, возглавивший правительство, призвал на борьбу с генералом и его сторонниками. Особенно возрос авторитет большевиков. Под руководством Сталина они осуществили переворот в Москве и на 2 Всероссийском съезде Советов провозгласили переход власти к ним в руки, а также начало преобразований на основе принятых постоянных декретов «О мире», «О земле», «О власти». **Задание № 4**

Прочтите отрывок из сочинения церковного деятеля.

«Апреля в 14 день, на Фомины недели в четверг, в Пустозёрском остроге, по указу цареву, полуголова Иван Елагин взял ис тюрем протопопа Аввакума, попа Лазаря, дьякона Фёдора и старца Епифания, и шли они до уреченного места на посечение, где плаха лежит,

и мучительная вся готова, и палачь готовитца на посечение их. Они же никако унывше, вкупе народ благословляли и прощались, светлым лицем, весели, в своем благочестии непоколебимо стояли и за отеческое предание смерть принимали, а к народам говорили: «не прельщайтеся Никоновым учением! за истину страждем и умираем».

1) Определите, о каком явлении идёт речь.
2) Охарактеризуйте эпоху.
3) Назовите важнейших действующих лиц.
4) Определите значение данного явления в истории страны.

1. Рассмотрите историческую ситуацию и ответьте на вопросы.

Начало объединительных процессов в русских землях в XIV–XV вв. и создание единого государства сопровождались борьбой за лидерство между княжествами. Победу в этой борьбе одержала Москва. Н.М. Карамзин писал о возвышении Москвы: «Сделалось чудо. Городок, едва известный до конца XIV в., возвысил главу и спас отечество». **Задание № 5**

Найдите исторические ошибки в предложенном тексте и объясните их.

«Общества Древнего Востока»:

Общества Древнего Востока отличала особая зависимость от водной среды. Огромную роль в развитии хозяйства этих государств играло море. Наряду с этим можно отметить еще несколько особенностей. В частности, роль правителя государства. Считалось, что он, как законопослушный человек, обязан всячески заботиться о подданных и если он не исполнял этого, его можно было сместить.

Тип характера государственной власти Древнего Востока называется демократией. Еще одной особенностью древневосточных государств были взаимоотношения между властью и обществом: голос общества был важен для принятия тех или иных решений. В социальной структуре значимой единицей была община, в которой могло существовать рабство. Такое рабство историки называют классическим. **Задание № 6**

Найдите ошибки в историческом тексте и объясните их.

«Средневековая Европа»:

Феодальное общество средневековой Европы имело ряд особенностей. Оно было сословным, и эти сословия по отношению друг к другу были равноправны. Дворянство обладало земельными владениями, называвшимися феодами, и было совершенно независимо и самостоятельно. Большую роль играла католическая церковь. Но она никогда не претендовала на политическую власть. Крестьянство вело хозяйство на собственных участках земли. С течением времени города Европы стали центрами ремесла и торговли. Возможности некоторых из них были столь значительны, что они превратились в совершенно независимые самоуправляемые образования, называвшиеся демократиями.

Задание № 7

Найдите исторические ошибки в предложенном тексте и объясните их. «Россия эпохи Петра I»:

Петр I придавал много значения человеческой личности, ее правам и свободам. Поэтому в период его правления в армии, на гражданской службе находились те, кто считал своим долгом принести пользу Отечеству. Другие могли заниматься хозяйством, путешествовать, проводить свой досуг в имении. Теперь, благодаря петровским указам, помещики имели больше прав, чем старинные вотчинники. Особое внимание преобразователь обратил на церковь, и она получила условия для своего развития в качестве духовной направляющей силы русского общества. Много внимания император, а он этот титул получил после подавления восстания и казни стрельцов, уделил российской системе образования, подписывая указы об открытии разнообразных учебных заведений.

Задание № 8

Найдите ошибки в историческом тексте и объясните их.

Общество Средних веков в Европе:

Городская жизнь Позднего Средневековья была противоречива. Центром города был, как правило, собор, построенный в стиле неоклассицизма. Важную роль играли рынки. Здесь крестьяне продавали выращенные овощи, фрукты, скот, различные изделия. Они нуждались в денежных средствах, часть которых шла феодалу. Это явление носит название автаркии. Наряду с ремесленниками, товары производили и рабочие на заводах, которых становилось всё больше. Правитель любой страны в эту эпоху вынужден был учитывать растущее влияние третьего сословия, которое имело экономические возможности, но не обладало достаточным политическим весом. Так во имя сохранения стабильности его власть приобретала сословнопредставительный характер. Изменения происходили и в духовной сфере. Прежняя картина мира рушилась под влиянием процессов индивидуализации в общественном сознании. (**Задание № 9**

Найдите исторические ошибки в предложенном тексте и объясните их.

Россия эпохи Ивана III:

Создание централизованного российского государства происходит в эпоху Ивана III, который приходился родным внуком Дмитрию Донскому. Именно в эпоху Ивана были присоединены Смоленские земли, Тверские территории и огромные Новгородские владения. После обретения суверенитета встал вопрос об унификации жизни в едином государстве. Поэтому в 1495 году был принят первый Судебник, в котором уже содержались нормы о жизни крестьян. Правление Ивана III обладало чертами абсолютизма, который укрепился в правление Ивана IV Грозного. Немалую роль в его становлении сыграла и вторая женитьба великого князя на Софье Палеолог, наследнице Священной Римской империи.

Задание № 10

Найдите ошибки в историческом тексте и объясните их.

«Древняя Греция»:

В античной Греции не было единого центра. Греки были объединены в гражданской общине, называвшейся леном. Таких образований было более 150. Характерной хозяйственной чертой этих поселений была зависимость от привозного хлеба. В эпоху архаики границы греческого мира многократно расширились. Десятки кораблей перевозили колонистов на юг, запад и восток. Наиболее успешно было освоение греками именно причерноморских территорий. Политический строй поселений был различен. Для Афин, например, в классическую эпоху была характерна олигархия. Для Спарты – охлократия. Эти два крупнейших поселения концентрировали вокруг себя многочисленных сторонников. В дальнейшем произошло столкновение между ними, и обессиленные в противостоянии, греческие территории стали добычей Персии. Так началась эпоха колониализма, которая закончилась возвышением Македонии.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенц ии**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональ ные задачи, находить, анализироват ь и оценивать информацию, необходимую для профессиональ ной деятельности (коммерческой , маркетинговой , товароведной и (или) торгово-технологическ ой) в целях управления торгово-экономическ ими системами	**ПК1**	1.2 Осуществляет поиск, сбор и анализ информации необходимой для решения профессиональ ных задач по управлению торгово-экономическ ими системами	способы поиска, сбора и источники информации для проведения финансового и экономическ ого анализа, методы и приемы финансового анализа; методики экономическ ого анализа торговых организаций ; внешнюю и внутреннюю отчетность организации , методики для выполнения аналитическ ой работы	правильно использовать внешнюю и внутреннюю отчетность для выполнения аналитической работы; обосновывать выводы по результатам расчетов анализа; приемами расчета показателей в методиках анализа, применять количественны е и качественные методы анализа при принятии управленческ их решений	составления аналитическ их выводов по результатам расчетов, доказательно строить обобщения и формулирова ть предложения, направленные на повышение эффективно ст и и результатив н ости деятельност и экономическ ого субъекта, подготовки аналитическ их материалов для управления бизнес-процессами и оценки их эффективно ст и	Контактная работа: Лекции Практикум по решению задач, Самостоятель ная работа

		1.3. Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности "	методы и приемы финансового анализа; методики экономического анализа, значение анализа в управлении экономическим субъектом, его содержания и логики проведения, подходов и аналитических их приемов обоснования оперативных, тактических и стратегических управленческих решений, направления использования результатов анализа для обоснования и реализации управленческих решений	выбирать методы, приемы, методики анализа для решения поставленных профессиональ ных целей и задач анализа	составления мотивированн ых заключений, аналитическ их, объяснитель н ых записок по результатам проведенного анализа	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена.

Задания 1типа.

1. Основные этапы анализа хозяйственно экономических показателей деятельности предприятия.
2. Традиционные способы обработки информации в экономическом анализе.
3. Способ цепной подстановки в факторном анализе.
4. Способ абсолютных разниц в факторном анализе.
5. Показатели использования трудовых ресурсов в компании.
6. Приемы с способы анализа объемов производства и реализации продукции.
7. Анализ использования основных производственных фондов.*)*
8. Анализ использования производственной мощности предприятия.
9. Показатели использования материальных ресурсов.
10. Анализ полной себестоимости продукции.
11. Этапы проведения анализа Методы оценки экономического состояния организации.
12. Анализ результатов хозяйственной деятельности предприятия.
13. Графический и алгебраический способ определения точки безубыточности.
14. Анализ внешней среды предприятия.
15. Анализ качества и конкурентоспособности продукции.
16. Анализ объемов производства и качества продукции.
17. Анализ основных производственных фондов предприятия.
18. Анализ материальных ресурсов.
19. Анализ движения трудовых ресурсов.
20. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов
21. Анализ себестоимости продукции.
22. Анализ удельной себестоимости продукции
23. Анализ имущественного потенциала компании.
24. Методика горизонтального и вертикального анализа баланса
25. Финансовый и операционный циклы компании.
26. Коэффициентный анализ ликвидности предприятия.
27. Коэффициентный анализ финансовой устойчивости.
28. Определение типа финансовой устойчивости на основе анализа обеспеченности запасов организации источниками финансирования.
29. Коэффициентный анализ деловой активности организации.
30. Коэффициентный анализ показателей рентабельности предприятия.

Задания 2 типа.

1. Согласны ли вы с утверждением, что анализ в системе управления является связующим звеном с управляющей системой и управляемой. Обоснуйте ответ?
2. Как вы считаете при анализе прибыли от реализации продукции какой необходимо применить факторный анализ детерминированный или стохастический?
3. Верно ли что, стохастический факторный анализ представляет собой анализ, при котором связь результата с фактором носит вероятностный характер?
4. Согласны ли вы с утверждением, что в честная методика конкретизируют общую относительно определенных отраслей экономики? Приведите примеры.

5. Верно ли утверждение, что методика экономического анализа основывается на диалектическом подходе?

6. Согласны ли вы с утверждением что существует две методики экономического анализа? Перечислите их?

7. Верно ли утверждение что увеличение валовой продукции приведет к увеличению фондоотдачи?

8. Согласны ли вы с утверждением что увлечение производительности труда приведет к снижению фондоотдачи. Поясните ответ.

9. Согласны ли в с утверждением что коэффициент износа и годности в сумме равны единицу? Поясните ответ.

10. Верно ли утверждение, что увеличение коэффициента износа, положительно сказывается на производстве продукции и положительно характеризует предприятие?

11. В текущем году темп ввода новых основных средств на предприятии превысил темп выбытия изношенных основных средств. Как это отразится на коэффициенте износа и годности основных средств?

12. Компания закупила новое оборудование, в результате объем произведенной продукции в стоимостном выражении увеличился на 8% при увеличении среднегодовой стоимости основных средств на 16%. Как изменилась фондоотдача на предприятии? Оправдана ли замена оборудования?

13. Согласны ли вы с утверждением, что Материалоотдача и материалоёмкость взаимосвязаны между собой? Поясните ответ.

14. Согласны ли вы, что материальные ресурсы это часть оборотных активов предприятия?

15. Верно ли утверждение, что увлечение себестоимости приведет к увеличению прибыли. Поясните это на примере модели прибыли от реализации продукции.

16. Верно ли утверждение, что косвенные затраты на единицу продукцию носят постоянный характер?

17. Верно ли утверждение что прибыль в точке безубыточности равняется постоянным затратам?

18. Согласны ли вы, что преодолевая точку безубыточности, предприятие получает прибыль в размере удельного маржинального дохода.

19. Согласны ли вы что в точке безубыточности маржинальная прибыль равняется затратам переменным? Поясните ответ на примере.

20. Производительность труда на предприятии за исследуемый период повысилась на 5 % по сравнению с плановым показателем, средняя заработная плата увеличилась на 3,9 %. Экономия или перерасход планового фонда заработной платы имел место в текущем периоде?

21. Верно ли утверждение, что на фонд рабочего времени влияют численность рабочих, количество отработанных дней одним рабочим и продолжительность смены?

22. Объем произведенной продукции предприятия в текущем периоде увеличился на 20%, при этом затраты трудовых ресурсов увеличились на 15 %. Как изменилась производительность труда и трудоемкость производства продукции на предприятии?

23. Согласны ли вы с утверждением что увеличение прибыли приведет к увеличению рентабельности? Поясните ответ на примере рентабельности активов

24. Как вы считаете влияет ли цена изменение рентабельности предприятия? Поясните ответ.

25. Верно ли утверждение что вся чистая прибыль публичной компании в обязательном порядке идет на выплату дивидендов?

Задания 3 типа

Задание 1.

Используя данные таблицы, рассчитайте объем производства отчетного периода в ценах базисного года и рассчитайте темпы прироста.

Изделие	Прошлый год			Отчетный год			Объем производства отчетного периода в ценах базисного периода		
	К-во, шт.	Цена, руб.	Сумма, Тыс.р.	К-во, шт.	Цена, руб.	Сумма, тыс.р.	К-во, шт.	Цена, руб.	Сумма, тыс.р.
А	110	10		150	16				
Б	130	12		180	18				
С	160	14		240	20				
Итого	-	-		-	-		-	-	

Задание 2.

Используя приведенные данные, нейтрализуйте влияние структурного фактора и определите темп прироста производства продукции без учета его влияния. Постройте диаграммы структуры продукции.

Вид продукции	Цена за единицу тыс. руб.	Объем производства в шт.		Удельный вес	
		20х1г	20х2г	20х1г	20х2г
iPhone	25	12000	13000		
Samsung	22	6000	10000		
Итого	-				

Задание 3.

Задача. На основании данных, приведенных в таблице, провести анализ состояния и движения основных средств:

Исходные данные для задачи

Наличие на начало года	Поступило в отчетном году		Выбыло в отчетном году		Наличие на конец года	Наличие на 1 января следующего года по остаточной стоимости
	всего	в том числе новых основных средств	всего	в том числе ликвидировано		
10 580	3360	2 500	2 230	180		8880

Определить:

- коэффициент поступления;
- коэффициент обновления;
- коэффициент выбытия;
- коэффициент износа;
- коэффициент годности.

На основании проведенного коэффициентного анализа сформулировать выводы и полученные данные свести в таблицу.

Показатели состояния и движения основных средств

Показатель	Значение		
	базисный год	отчетный год	абсолютное изменение
Коэффициент поступления			
Коэффициент обновления			
Коэффициент выбытия			
Коэффициент износа			
Коэффициент годности			

Задание 4.

Задача. На основании исходных данных, приведенных в таблице определить показатели эффективности использования основных фондов, абсолютное изменение показателей и темп их роста. Сформулировать выводы.

Исходные данные для задачи

Показатели	Базисный год	Отчетный год
1.Объем выпуска продукции, тыс. руб.	58 000	64 000
2.Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	36 000	42 000
3.Среднесписочная численность персонала, чел.	1 800	1 650
4.Прибыль от реализации продукции	14000	16000

Показатели состояния и движения основных средств

Показатель	Значение		
	базисный год	отчетный год	абсолютное изменение
Фондоотдача			
Фондоемкость			
Фондорентабльность			
Фондовооруженность			

Задание 5.

На основании данных таблицы 7.5 провести анализ себестоимости продукции, используя модель y=(a*b)+c. По результатам анализа сделайте обоснованные выводы

Исходные данные

Прямые расходы на заработную плату	Базисный год	Отчетный год	Отклонение
Объём производства, ус.ед.	80000	87000	
Переменные затраты, тыс.руб.	960	1305	
Постоянные затраты , тыс.руб.	450	530	
Полная себестоимость	1410	1835	

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

БЕЗОПАСНОСТЬ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе	**УК-8**	**УК-8.1.** Анализирует, идентифицирует и устраняет факторы вредного влияния элементов среды обитания, в т.ч. в рамках осуществляемой деятельности.	Знает 1) факторы, воздействующие на человека в процессе трудовой деятельности; 2) какие параметры нормируются при назначении климата рабочей зоны.	Умеет 1) организовывать рабочую зону в соответствии с требованиями нормативов; 2) правильно организовывать режим труда и отдыха	Имеет практический опыт по обеспечению защиты работающих от перегрева и охлаждения	**Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа**

и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов		**УК-8.2.** Формирует общую культуру безопасного и ответственного поведения; выявляет и устраняет проблемы, связанные с нарушениями техники безопасности на рабочем месте.	Знает 1) вредные производственные факторы; 2) требования, предъявляемые к рабочему месту.	Умеет 1) организовывать электробезопасность на рабочем месте; 2) обращаться с вредными химическими веществами и средствами и пожаротушения.	Имеет практический опыт по расчету параметров рабочего места: освещенность, шум, электромагнитное излучение.	
		УК-8.3. Осуществляет действия по предотвращению и возникновению чрезвычайных ситуаций (природного и техногенного происхождения) на рабочем месте; в случае возникновения чрезвычайной ситуации применяет средства защиты, оказывает первую помощь, принимает участие в восстановительных мероприятиях.	Знает 1)особенности поражающих факторов биологического. Химического и зажигательного оружий; 2) основы радиационной безопасности.	Умеет 1) производить оценку обстановки при землетрясении, урагане, наводнении; 2) производить оценку обстановки при взрыве конденсированных взрывчатых веществ.	Имеет практический опыт по использованию индивидуальных средств защиты.	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Тема 1. Человек и окружающая среда.

Типовые домашние тестовые задания

1. Работы, производимые сидя, стоя или связанные с ходьбой и некоторым физическим напряжением по степени физической тяжести относятся к легким, если затраты энергии работника не превышают значения

1) 80 ккал/ч;
2) 100 ккал/ч;
3) 130 ккал/ч;
4) 150 ккал/ч;
5) 200 ккал/ч.

2. Работы, связанные с постоянной ходьбой, либо производимые стоя или сидя и связанные с перемещением предметов массой до 1 кг по степени физической тяжести относятся к средним, если затраты энергии работника не превышают значения

1) 135 ккал/ч;
2) 150 ккал/ч;
3) 200 ккал/ч;
4) 250 ккал/ч;
5) 300 ккал/ч.

3. Работа, при выполнении которой затраты энергии составляют 253 ккал/ч согласно по степени физической тяжести относится к

1 нейтральной;
2) легкой;
3) умеренной;
4) средней;
5) тяжелой.

4. Привыполнении работы категории 2а максимальная масса перемещаемых предметов не должна превышать значения

1) 0,5 кг;
2) 1 кг;
3) 1,5 кг;
4) 2,75 кг;
5) 3 кг.

5. Предметы массой 11,5 кг, переносимые в процессе работы, согласно классификации работ по степени физической тяжести называются

1) мелкими;
2) средними;
3) большими;
4) значительными;
5) умеренными.

6. Рабочей зоной называется

1) зона, в которой непосредственно размещено производственное

оборудование;
2) зона размером 2х2 м вокруг установленного станка;
3) зона объемом 2х2х2 м в непосредственной близости от опасных агрегатов производственного оборудования;
4) пространство высотой до 2 м над уровнем пола или рабочей площадкой, на которой расположены постоянные рабочие места;
5) пространство, в пределах которого происходит перемещение инструмента, исходного сырья, конечного продукта и опасных узлов агрегатов.

7. Если работник непрерывно в течение 2,5 часов занимается трудовой деятельностью на одном и том же рабочем месте, то данное рабочее место является

1) служебным;
2) дежурным;
3) постоянным;
4) оперативным;
5) временным.

8. В качестве параметров микроклимата нормируются следующие параметры окружающей среды

1) температура воздуха и окружающих поверхностей, относительная влажность воздуха, скорость движения воздуха;
2) температура воздуха, абсолютная влажность воздуха, скорость движения воздуха, естественная освещенность;
3) температура окружающих поверхностей, давление воздуха, максимальная влажность воздуха, общая освещенность;
4) температура воздуха и окружающих поверхностей, относительная влажность воздуха, давление воздуха;
5) относительная влажность воздуха, давление воздуха, скорость движения воздуха, доля естественной освещенности в общей освещенности.

9. Основным процессом, обеспечивающим теплообмен организма человека с окружающей средой в процессе физической работы, является

1) сублимация;
2) конвекция;
3) испарение;
4) конденсация;
5) излучение.

10. Если среднесуточная температура за 5 дней составила плюс 12 □С, то данный период года является

1) нейтральным;
2) умеренным
3) теплым;

4) жарким;
5) прохладным.

11. Отдача телом в окружающую среду тепла в результате конвекции зависит от

1) скорости обдувающего тело потока воздуха;
2) массы тела;
3) давления воздуха;
4) температуры тела;
5) температуры воздуха вокруг тела.

12. Количество отданного телом тепла в окружающую среду в результате испарения зависит от

1) абсолютной влажности воздуха;
2) давления воздуха;
3) относительной влажности воздуха;
4) температуры тела;
5) плотности воздуха.

13. При определении нормативов для параметров микроклимата рабочего места должны учитываться

1) тяжесть выполняемой работы, наличие источников явного тепла, время года;
2) наличие источников явного тепла, давление воздуха, время года;
3) тяжесть выполняемой работы, площадь поверхности источников явного тепла, время суток;
4) температура тела, давление воздуха, время года;
5) тяжесть выполняемой работы, освещенность рабочей зоны, давление воздуха.

14. При облучении нагретыми частями технологического оборудования 15 % тела оператора интенсивность теплового облучения не должна превышать значения
1) 30 Вт/м2;
2) 40 Вт/м2;
3) 50 Вт/м2;
4) 75 Вт/м2;
5) 100 Вт/м2.

15. Если нагретыми частями технологического оборудования облучается 48 % тела работника, интенсивность теплового облучения не должна превышать значения
1) 50 Вт/м2;
2) 65 Вт/м2;
3) 70 Вт/м2;
4) 80 Вт/м2;
5) 100 Вт/м2.

16. В случае облучения нагретыми частями технологического оборудования 70 % тела человека интенсивность теплового облучения не должна превышать значения
1) 30 Вт/м2;
2) 35 Вт/м2;
3) 40 Вт/м2;
4) 45 Вт/м2;
5) 50 Вт/м2.

17. Допустимая интенсивность облучения оператора при наличии на рабочем месте открытого источника теплового облучения не должна превышать значения
1) 100 Вт/м2;
2) 110 Вт/м2;
3) 130 Вт/м2;
4) 140 Вт/м2;
5) 150 Вт/м2.

18. Если внутри корпуса аппарата температура составляет 115 ºС, то температура нагретых наружных поверхностей, с которыми должен соприкасаться работник не должна превышать значения
1) 35 ºС;
2) 36 ºС;
3) 45 ºС;
4) 50 ºС;
5) 53 ºС.

19. Если внутри корпуса аппарата температура составляет 45 ºС, то максимальная температура нагретых наружных поверхностей, с которыми должен соприкасаться работник не должна превышать значения

1) 25 ºС;
2) 30 ºС;
3) 35 ºС;
4) 40 ºС;
5) 45 ºС.

20. В случае превышения температуры конструкции сверх допустимой на 2,5 ºС рабочее место должно находиться от нее на расстоянии более

1) 0,5 м;
2) 1 м;
3) 1,5 м;
4) 2 м;
5) 5 м.

Типовые задачи.

Оценить напряжённость труда студента на лекционном занятии.

Тема 2. Безопасность производственной деятельности.

Типовые тестовые задания.

1. Организованная естественная вентиляция осуществляется при помощи

1) установок кондиционирования воздуха;
2) окон, фрамуг, дефлекторов;
3) механических фильтров и калориферов;
4) электрических вентиляторов;
5) увлажнителей и ионизаторов воздуха.

2. Приточно-вытяжная вентиляция относится к вентиляции

1) естественной организованной;
2) аэрации;
3) инфильтрации;
4) искусственной;
5) естественной неорганизованной.

3. Механическая вентиляция при отсутствии естественной должна обеспечить объем поступающего воздуха на одного работника не менее

1) 30 м3/ч;
2) 40 м3/ч;
3) 60 м3/ч;
4) 80 м3/ч;
5) 100 м3/ч.

4. Естественная вентиляция при объеме помещения 35 м3 должна обеспечить объем поступающего воздуха на одного работника не менее

1) 15 м3/ч;
2) 20 м3/ч;
3) 25 м3/ч;
4) 30 м3/ч;
5) 35 м3/ч.

5. Освещенность на поверхности стола с видео-дисплейным терминалом и ПЭВМ в зоне размещения рабочего документа должна составлять

1) 100–200 лк;
2) 200–300 лк;
3) 300–400 лк;
4) 300–500 лк;

5) 400–600 лк.

6. Искусственное освещение должно дополнительно включаться при значении освещенности создаваемой естественным освещением менее

1) 500 лк;
2) 1000 лк;
3) 1500 лк;
4) 3000 лк;
5) 5000 лк.

7. Прибоковом освещении нормируется следующее значение коэффициента естественной освещенности

1) минимальное;
2) среднее;
3) среднеквадратичное;
4) максимальное;
5) полное.

8. Воздействие на организм человека опасных производственных факторов приводит

1) в определенных условиях к травме или резкому ухудшению здоровья;
2) к травме;
3) к резкому ухудшению здоровья;
4) к профессиональному или профессионально-обусловленному заболеванию;
5) в определенных условиях к профессиональному или профессионально-обусловленному заболеванию.

9. Воздействие на организм человека вредных производственных факторов приводит

1) в определенных условиях к профессиональному или профессионально-обусловленному заболеванию;
2) к резкому ухудшению здоровья;
3) к травме;
4) к профессиональному или профессионально-обусловленному заболеванию;
5) в определенных условиях к травме или резкому ухудшению здоровья.

10. Значения предельно-допустимые концентраций чрезвычайно опасных вредных веществ составляют

1) более 15 мг/м3;
2) 10–15 мг/м3;
3) 1–10 мг/м3;
4) 0,1–1 мг/м3;
5) менее 0,1 мг/м3.

11. Зоны воздействия шума должны быть обозначены знаками, а персонал, работающий в них – обеспечен средствами индивидуальной защиты, если уровень звукового давления

1) более 30 дБА;

2) более 40 дБА;
3) более 50 дБА;
4) более 80 дБА;
5) более 135 дБА.

12. Запрещается даже кратковременное пребывание в зонах с уровнем звукового давления

1) более 85 дБА;
2) более 90 дБА;
3) более 100 дБА;
4) более 135 дБА;
5) более 140 дБА.

13. В ночное время в жилых помещениях значение уровня шума не должно превышать

1) 10 дБА;
2) 25 дБА;
3) 30 дБА
4) 35 дБА;
5) 40 дБА.

14. На рабочих местах операторов, работающих с видеотерминалами и ПЭВМ максимальное значение уровня шума не должно превышать

а) 40 дБА;
б) 50 дБА;
в) 55 дБА;
г) 60 дБА;
д) 65 дБА.

15. Предельно-допустимое значение напряженности электрического поля промышленной частоты внутри жилых зданий составляет

1) 0,1 кВ/м;
2) 0,25 кВ/м;
3) 0,5 кВ/м;
4) 0,75 кВ/м;
5) 1,0 кВ/м.

16. Присутствие персонала в зонах действия электрического поля промышленной частоты напряженностью до 5 кВ/м допускается в течение

1) 1 ч;
2) 2,5 ч;
3) 5 ч;
4) 8 ч;
5) неограниченно.

17. Время нахождения персонала в зонах действия электрического поля промышленной частоты напряженностью от 20 до 25 кВ/м не должно

превышать:

1) 10 мин;
2) 0,5 ч;
3) 1 ч;
4) 8 ч;
5) не ограничено.

18. Значение напряженности электрического поля промышленной частоты, свыше которого в этой зоне не допускается пребывание персонала без средств защиты, составляет

1) 25 кВ/м;
2) 25,5 кВ/м;

3) 26 кВ/м;
4) 27 кВ/м;
5) 30 кВ/м.

19. Значение напряженности электростатического поля на рабочем месте не должно в течение часа превышать

1) 25 кВ/м;
2) 40 кВ/м;
3) 50 кВ/м;
4) 60 кВ/м;
5) 75 кВ/м.

20. Шаговое напряжение снижается до нуля на расстоянии от заземлителя

1) 2,5–5 м;
2) 5–10 м;
3) 10–15 м;
4) 15–20 м;
5) более 20 м.

Типовые задачи:

1. Сила света, испускаемая элементом поверхности площадью 0,5 см2 под углом 60° к нормали, составляет 0,25 кд. Найдите яркость поверхности.
2. Чему равны значение коэффициента отражения и средняя освещённость стены площадью 4 м2, если на неё падает световой поток 600 лм, а отражается 150 лм.
3. Чему равен отражённый от стены площадью 5 м2 световой поток, если освещённость составляет 200 лк, а значение коэффициента отражения равно 0,8?
4. Какова должна быть яркость объекта различения, чтобы его контраст с фоном был равен 0,4 при яркости фона 200 кд/м2?
5. Чему равно значение коэффициента пульсаций светового потока, создаваемого светильником, если максимальное значение освещённости рабочей поверхности составляет 850 лк., а минимальное – 150 лк.
6. Освещённость на улице – 8000 лк. В помещении освещённость, создаваемая естественным светом – 100 лк. Определите значение коэффициента естественной освещённости.
7. Определите освещённость горизонтальной рабочей поверхности, которая создаётся двумя светильниками, подвешенными на высоте 3 м от её уровня так, что свет падает на поверхность под углом 60° к нормали, если сила света, испускаемая каждым из светильников в этом направлении равна 800 кд.
8. Определите минимальное значение освещённости рабочей поверхности, если значение коэффициент пульсации освещённости равно 20%, а среднее значение освещённости 500 лк.
9. Определите максимальное значения освещённости рабочей поверхности, если значение коэффициента пульсации освещённости равно 25%, а среднее значение освещённости 450 лк.
10. Уровень интенсивности звука 100 дБ. Определите соответствующее звуковое давление.
11. Уровень звукового давления 100 дБ, Определите соответствующую интенсивность звука.
12. Работают два одинаковых источника шума. Если их оба выключить, то уровень шума в помещении составит 60 дБ. Если оба включить, то уровень шума в помещении составит 65 дБ. Определите уровень шума в помещении, если включить только один источник.

13. Включено два одинаковых источников шума. При этом уровень шума в помещении 60 дБ. Определите уровень шума, если выключить один из источников.

14. В помещении включены три источника шума с уровнями шума соответственно 60, 60, 85 дБ. Определите общий уровень шума.

15. В помещении пять источников шума с уровнями шума соответственно 60, 60, 63, 66 и 69 дБ. Определите уровень шума при одновременном включении всех источников.

16. Интенсивность звука с одной стороны перегородки 0,1 Вт/м2, а с другой – 0,01 Вт/м2. Определите величину звукоизоляции перегородки.

17. На расстоянии 100 м от источника шума уровень шума составляет 80 дБ. Определите величину уровня шума на расстоянии 10 м от этого источника.

18. Интенсивность звука при работе одного источника шума 0,1 Вт/м2, а при работе второго – 0,2 Вт/м2. Определите уровень интенсивности звука при одновременной работе источников шума.

Тема 3. Безопасность в чрезвычайных ситуациях. Гражданская оборона.

Типовые тестовые задания.

1. Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуациях состоит из подсистем

1) федеральной и территориальной;
2) областных и районных;
3) городских и местных;
4) территориальной и функциональной;
5) объектовых и производственных.

2. Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуациях имеет уровни управления:

1) федеральный, региональный, территориальный, местный, объектовый;
2) федеральный, региональный, областной, районный, городской;
3) городской, районный, местный, производственный, объектовый;
4) функциональный,территориальный, промышленный, бытовой, специальный;
5) ведомственный, межведомственный, вневедомственный, отраслевой федеральный.

3. Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуациях при получении прогноза о возможности возникновения чрезвычайной ситуации функционирует в режиме

1) повседневной деятельности;
2) постоянной готовности;
3) повышенной готовности;
4) оперативном;
5) чрезвычайной ситуации.

4. Приполучении заблаговременного предупреждения о возможном возникновении стихийного бедствия необходимо

1) максимально быстро покинуть жилище и отойти от него на безопасное расстояние;
2) включить телевизор, радиоприемник, трансляцию и ждать дальнейших распоряжений и указаний;
3) открыть окна, двери и выйти на балкон;
4) отключить в жилище электричество, воду и газ;
5) плотно закрыть все окна и двери в жилище.

5. Во время урагана на открытой местности наиболее безопасным естественным местом для укрытия является

1) лесной массив;
2) отдельно стоящее большое дерево;
3) вершина холма;
4) большой камень;
5) углубление рельефа.

6. Для возникновения горения в общем случае необходимы

1) горючее и источник зажигания;
2) источник зажигания и окислитель;
3) горючее и окислитель;
4) горючее, окислитель и источник зажигания;

5) высокая температура, высокое давление воздуха и большое количество горючих газов.

7. Наиболее опасными при внешнем облучении организма человека являются источники

1) альфа- и бета-излучения;
2) бета- и гамма-излучения;
3) гамма- и нейтронное излучения;
4) нейтронное и альфа-излучения;
5) рентгеновское и бета-излучения.

8. При внутреннем облучении организма человека наиболее опасными являются источники

1) альфа-, бета- и гамма-излучения;
2) бета-, гамма- и рентгеновское излучения;
3) альфа-, гамма- и нейтронное излучения;
4) альфа-, бета- и нейтронное излучения;
5) рентгеновское, нейтронное и бета-излучения.

9. Наведенную активность в материалах создает

1) альфа-излучение;
2) бета-излучение;
3) нейтронное излучение;
4) гамма-излучение;
5) рентгеновское излучение.

10. Для удаления с объектов радиоактивных веществ необходимо провести

1) дегазацию;
2) дезактивацию;
3) дезинфекцию;
4) дератизацию; 5)детоксикацию.

11. Йодная профилактика в первые десять дней после радиационной аварии с выбросом радиоактивных веществ проводится с целью

1) профилактики инфекционных заболеваний;
2) защиты щитовидной железы;
3) предупреждения накопления радиоактивных веществ в костной ткани;
4) повышения иммунитета;
5) общего укрепления организма.

12. Распространяясь от района аварии облако зараженного аммиаком воздуха

1) расширяется в стороны, практически оставаясь на месте;

2) перемещается по ветру, прижимаясь к земле;
3) перемещается по ветру, поднимаясь вверх;

4) перемещается по ветру практически на одной высоте;
5) перемещается в соответствии со степенью вертикальной устойчивости атмосферы.

13. Для удаления с одежды, открытых участков кожи и средств индивидуальной защиты капель аварийно-химически опасных веществ используется
1) индивидуальный противохимический пакет;
2) аптечка индивидуальная;
3) пакет перевязочный индивидуальный;
4) общевойсковой защитный комплект;
5) специальный защитный комплект.

14. С помощью сирен, а также прерывистых гудков промышленных предприятий и транспортных средств передается сигнал оповещения
1) «Радиационная опасность!»;
2) «Химическая опасность!»;
3) «Опасность!»;
4) «Внимание всем!»;
5) «Тревога!».

15. По принципу защитного действия средства защиты подразделяются на
1) коллективные и индивидуальные;
2) противорадиационные и противохимические;
3) универсальные и специализированные;
4) фильтрующие и изолирующие;
5) мирного и военного времени.

16. Основным поражающим фактором ядерного взрыва при воздействии на объекты является
1) световое излучение ядерного взрыва;
2) проникающая радиация;
3) электромагнитный импульс;
4) воздушная ударная волна;
5) радиоактивное загрязнение местности.

17. Основным поражающим фактором ядерного взрыва при воздействии на человека является
1) световое излучение ядерного взрыва;
2) проникающая радиация;
3) электромагнитный импульс;
4) воздушная ударная волна;
5) радиоактивное загрязнение местности.

18. При каждом семикратном увеличении времени, прошедшего с момента ядерного взрыва мощность дозы ионизирующего излучения снижается в

1) 2 раза;
2) 5 раз;
3) 10 раз;
4) 25 раз;
5) зависимости нет.

19. При однократном внешнем облучении всего тела человек не теряет трудоспособность, если величина дозы ионизирующего излучения не превышает значения

1) 5 рад;
2) 10 рад;
3) 25 рад;
4) 50 рад;
5) 75 рад.

20. Радиационные характеристики внешней границы зоны сильного радиоактивного загрязнения составляют

1) мощность дозы излучения 8 рад/ч, доза излучения до полного распада продуктов взрыва 40 рад;
2) мощность дозы излучения 80 рад/ч, доза излучения до полного распада продуктов взрыва 400 рад;
3) мощность дозы излучения 240 рад/ч, доза излучения до полного распада продуктов взрыва 1200 рад;
4) мощность дозы излучения 800 рад/ч, доза излучения до полного распада продуктов взрыва 4000 рад;
5) мощность дозы излучения более 800 рад/ч, доза излучения до полного распада продуктов взрыва более 4000 рад.

Типовые задачи:

1. В 100 бескаркасных зданиях из местного материала без фундамента, расположенных на песчаном грунте, проживает 100 000 человек. Населённый пункт оказался в зоне землетрясения магнитудой 7,0. Грунт окружающей местности – полускальный. Оцените последствия землетрясения в населённом пункте.
2. На расстоянии 500 км от берега в океане со средней глубиной 3,5 км произошло землетрясение магнитудой 8. На берегу с уклоном 1□10–3 в 1,5 км от уреза воды расположен посёлок из кирпичных среднеэтажных зданий, железнодорожный узел и шоссейная дорога с асфальтовым покрытием. Оцените последствия цунами в районе расположения посёлка.
3. Посёлок состоит из 50 кирпичных малоэтажных зданий, в каждом из которых проживает 1000 человек. Оценить последствия урагана со скоростью ветра 30 м/с в посёлке.
4. Посёлок из малоэтажных деревянных зданий расположен на речном берегу высотой 5 м. Река имеет трапецеидальное русло шириной 100 м и глубиной 10 м, площадь водосбора составляет 500 км2. Скорость течения реки 2 м/с, углы наклона берегов равные. Оценить последствия

наводнения, обусловленного выпадением осадков интенсивностью 100 мм/ч, в посёлке.

5. На складе взрывчатых веществ хранится октоген в количестве 30 т. На расстоянии 100 м расположено промышленное здание смешанного типа размером 30х10х4 м с лёгким металлическим каркасом. В здании работают 30 человек, плотность персонала на территории промышленного здания составляет 1 тыс. чел./км2. Для проживания персонала на расстоянии 500 м от склада выстроен посёлок из 20 многоэтажных кирпичных зданий, в каждом из которых находится 100 человек. Плотность людей на территории посёлка составляет 0,1 тыс. чел./км2. Оцените обстановку при взрыве всего запаса гексогена на складе.
6. На складе деревообрабатывающего предприятия произошло возгорание штабеля пиломатериалов размерами 8х6х2,5 м. В атмосферу выброшено 150 кг оксида углерода. Степень вертикальной устойчивости атмосферы инверсия, ветер устойчивый со скоростью 2 м/с. Рассчитайте безопасное расстояние от горящего штабеля для человека.

7. На железнодорожной станции города с населением 750 тыс. человек и плотностью населения 3 000 чел./км2 в 03 ч 30 мин произошла авария с разрушением изотермической цистерны, содержащей 50 т аммиака. Метеоусловия: скорость ветра на высоте 10 м – 2 м/с, температура воздуха – плюс 20 □С, облачность отсутствует. Население города об аварии не оповещено. Оценить последствия химической аварии через 2 ч.

8. В 02.00 на атомной электростанции произошла запроектная авария ядерного энергетического реактора типа РБМК-1000 с выбросом радиоактивных веществ в атмосферу. Метеоусловия: скорость ветра на высоте 10 м – 1 м/с, облачность отсутствует. Определите размеры зон проведения защитных мероприятий по йодной профилактике населения, его укрытия и эвакуации.

9. В 02.00 на атомной электростанции произошла запроектная авария ядерного энергетического реактора типа РБМК-1000 с выбросом радиоактивных веществ в атмосферу. Доля выброшенной из реактора активности □ – 50%. Метеоусловия: день, сплошная облачность, скорость ветра на высоте 10 м u10 составляет 2 м/с. На расстоянии 10 км от АЭС расположен объект экономики, на котором персонал в течение 7 ч находится в административных зданиях, а остальное время – в каменных пятиэтажных жилых домах. Определите радиационную обстановку на объекте экономики и предложите решение по защите персонала и населения.

10. Объект экономики расположен на расстоянии 10 км от плотины вниз по течению реки, высота месторасположения объекта 4 м. Высота уровня воды перед плотиной 20 м, гидравлический уклон реки 1□10-3 м/км, глубина реки непосредственно за плотиной 2 м. Оцените состояние кирпичных малоэтажных зданий объекта экономики после разрушения плотины с образованием прорана с относительной шириной 0,5.

Тема 4. Управление безопасностью жизнедеятельности.

Типовые тестовые задания.

1. Основным законодательным актом, направленным на обеспечение экологической безопасности РФ является закон

1) «О недрах»;
2) «О защите прав потребителей»;
3) «О предприятиях и предпринимательской деятельности»;
4) «О защите населения и территорий от ЧС природного и техногенного характера»;
5) «Об охране окружающей среды».

2. Общие для РФ организационно-правовые нормы в области защиты от природных и техногенных ЧС определяет закон

1) «О недрах»;
2) «О защите прав потребителей»;
3) «О предприятиях и предпринимательской деятельности»;
4) «О защите населения и территорий от ЧС природного и техногенного характера»;
5) «Об охране окружающей среды».

3. Общие правовые, экономические и социальные основы обеспечения пожарной безопасности в РФ определяет закон

1) «О пожарной безопасности»;
2) «О защите прав потребителей»;
3) « О предприятиях и предпринимательской деятельности»;
4) «О защите населения и территорий от ЧС природного и техногенного характера»;
5) «Об охране окружающей среды».

4. Правовые, экономические и социальные основы обеспечения промышленной безопасности опасных производственных объектов в РФ определяет закон

1) «О пожарной безопасности»;
2) «О промышленной безопасности опасных производственных объектов»;
3) «О радиационной безопасности»;
4) «О защите населения и территорий от ЧС природного и техногенного характера»;
5) «Об охране окружающей среды».

5. Система мониторинга окружающей среды состоит из ступеней
1) наблюдения, оценки состояния и защиты окружающей среды;
2) наблюдения, прогноза возможных изменений и охраны окружающей среды;
3) оценки состояния, прогноза возможных изменений и восстановления окружающей среды;

4) наблюдения, оценки состояния и прогноза возможных изменений окружающей среды;
5) наблюдения, оценки состояния и восстановления окружающей среды.
6. Первоочередной функцией системы управления охраной труда в отношении состояния охраны и условий труда является
1) оценка;
2) прогноз;
3) нормализация;
4) наблюдение;
5) контроль.

7. Оперативный контроль охраны труда на объекте экономики возложен на
1) федеральный горный и промышленный надзор РФ;
2) министерство труда и социального развития;
3) государственный санитарно-эпидемиологический надзор;
4) администрацию объекта экономики;
5) Рострудинспекцию.

8. Правильность устройства и безопасность эксплуатации подъемно-транспортных машин контролирует
1) государственный санитарно-эпидемиологический надзор;
2) государственный энергетический надзор;
3) государственный пожарный надзор;
4) федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору;
5) федеральный надзор по ядерной и радиационной безопасности.
9. Нормативно-правовое регулирование в сфере условий и охраны труда осуществляет
1) государственный санитарно-эпидемиологический надзор;
2) государственный энергетический надзор;
3) государственный пожарный надзор;
4) министерство здравоохранения и социального развития;
5) федеральный надзор по ядерной и радиационной безопасности.
10. Нормативно-правовое регулирование в сфере условий и охраны труда осуществляет
1) государственный санитарно-эпидемиологический надзор;
2) государственный энергетический надзор;
3) государственный пожарный надзор;
4) министерство здравоохранения и социального развития;

5) федеральный надзор по ядерной и радиационной безопасности.

11. Технический контроль и надзор в электроэнергетике осуществляет
1) министерство промышленности и энергетики Российской Федерации;

2) федеральная служба по надзору в сфере природопользования;
3) федеральное агентство по промышленности;
4) федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии;
5) федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору.

12. Несчастный случай считается групповым, если в результате него пострадало
1) два человека и более;
2) более трех человек;
3) не менее пяти человек;
4) треть рабочей смены;
5) более половины рабочей смены.

13. Минимальная численность комиссии по расследованию несчастного случая составляет
1) 2 человека;
2) 3 человека;
3) 4 человека;
4) 5 человек;
5) 7 человек.

14. Несчастный случай, если он не является групповым, не относится к категории тяжелых и не повлек смертельного исхода, расследуется в срок не более
1) 2 дней;
2) 3 дней;
3) 4 дней;
4) 5 дней;
5) 7 дней.

15. Пострадавший должен получить на руки один экземпляр акта расследования несчастного случая после его утверждения в срок не более
1) 1 дня;
2) 2 дней;
3) 3 дней;
4) 5 дней;
5) 7 дней.

16. Второй экземпляр акта о расследовании несчастного случая и материалы расследования хранится
1) 10 лет;
2) 25 лет;
3) 30 лет;
4) 45 лет;
5) 50 лет.

17. Контроль за выполнением установленного порядка расследования и учета несчастных случаев на производстве осуществляет
1) государственный санитарно-эпидемиологический надзор;
2) государственный энергетический надзор;

3) федеральная служба по труду и занятости;
4) федеральный горный и промышленный надзор;
5) федеральный надзор по ядерной и радиационной безопасности.

18. Отравления относятся к
1) механическим травмам;
2) химическим травмам;
3) термическим травмам;
4) электрическим травмам;
5) лучевым травмам.

19. Ожоги, в большинстве случаев, относятся к
1) механическим травмам;
2) химическим травмам;
3) термическим травмам;
4) электрическим травмам;
5) лучевым травмам.

20. Фибрилляция сердца относится к
1) механической травме;
2) химической травме;
3) термической травме;
4) электрической травме;
5) лучевой травме.

Типовые задачи:

1. Значение коэффициента частоты несчастных случаев на предприятии равен 16, а значение коэффициента тяжести – 3. Сколько человеко-дней будет потеряно, если на предприятии работает 400 человек?

2. Значение коэффициента частоты несчастных случаев на предприятии равен 10, а значение коэффициента тяжести – 3. Сколько человеко-дней будет потеряно, если на предприятии работает 300 человек?

3. В результате несчастных случаев на предприятии на больничном листе в течение года было 2 человека, один из которых проболел 12 рабочих дней, а другой – 10. Определите значения коэффициентов частоты и тяжести несчастных случаев, если на предприятии работает 400 человек.

4. В результате несчастных случаев на предприятии на больничном листе было 3 человека, один из которых проболел 10 рабочих дней, другой – 12, третий – 14. Определите значение интегральной оценки уровня производственного травматизма, если на производстве работает

400 человек.

5. В результате несчастных случаев на предприятии на больничном листе было 2 человека, один из которых один проболел 4 дня, а другой – 5 дней. Определите значение интегральной оценки уровня производственного травматизма, если на предприятии занято 200 человек.

6. На предприятии значение коэффициента частоты несчастных случаев равен 10. Суммарное количество дней временной нетрудоспособности равно 8. Определите значение коэффициента тяжести несчастных случаев, если на предприятии работает 400 человек.

7. В результате несчастных случаев на предприятии на больничном листе в течение года было 3 человека, один из которых проболел 5 рабочих дней, второй – 4, третий – 6. Определите значение интегральной оценки уровня производственного травматизма, если на производстве занято 400 человек.

8. Значение коэффициента частоты несчастных случаев на предприятии равен 10, а значение коэффициента тяжести – 4. Сколько человеко-дней будет потеряно, если на предприятии работает 500 человек?

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен анализировать спрос покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах	**ПК-3**	**ПК-3.3 Использует современные методы и технологии продвижения товаров в торговых системах**	**понятийный аппарат, основные концепции и модели брендинга основные типы и источники маркетинговых данных для формирования и разработки брендов, принципы разработки концепции бренда, позиционирования и его идентичности**	**применять знания портфелей брендов для решения аналитических практических задач разрабатывать концепции позиционирования бренда и обосновывать принятые решения**	**описания идентичности и существующего бренда на основе нескольких современных моделей; оценки охраноспособности и уникальности идентификаторов брендов; анализа здоровья и потребительского капитала брендов; навыками влияния различных маркетинговых стимулов на восприятие брендов и поведение потребителей в отношении брендов**	**Контактная работа:** Лекции Семинар Ситуационные практикумы **Самостоятельная работа**

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся
Задания 1-го типа

1. Приведите несколько определений, поясните термин: Бренд, Брендинг
2. Приведите несколько определений, поясните термин: История бренда, Легенда
3. Приведите несколько определений, поясните термин: Суббренд.

4. Приведите несколько определений, поясните термин: Торговая марка, товарный знак, Логотип

5. Приведите несколько определений, поясните термин: Слоган рекламный, Слоган бренда

6. Приведите несколько определений, поясните термин: Фирменный стиль, Элементы фирменного стиля

7. Приведите несколько определений, поясните термин: Обязательные элементы фирменного стиля: Логотип, торговая марка; Текстовый знак; Фирменные цвета (цветовая палитра); Фирменный шрифт; Визитная карточка; Фирменный бланк; Конверт.

8. Нейминг: разработка текстового названия для бренда; выборка альтернативных названий для бренда;

9. Бренд-имиджа торговой марки;

10. Визуальные составляющие бренда;

11. Персонаж бренда, имидж-герой;

12. Дизайн упаковки; дизайн рекламных материалов в структуре бренд-коммуникаций

13. Разработка бренда

14. Создание бренда

15. Аудит бренда

16. Оценка стоимости бренда

17. Архитектура бренда

18. Что относится к дополнительные элементы фирменного стиля и почему.

19. Что такое - Философия бренда

20. Приведите несколько определений, поясните термин: Символ бренда

21. Перечислите основные классификационные признаки брендов.

22. Ценности бренда.

23. Идентичность бренда.

24. Индивидуальность бренда

25. Дифференциация понятий: бренд региона, региональный бренд

Задания 2-го типа

1. Приведите примеры торговых марок из одной товарной категории, выполняющие различные роли: стратегический бренд, запускающий бренд, «серебряная пуля», «дойная корова».

2. Приведите примеры пар торговых марок, принадлежащих одной компании (при этом разные пары могут принадлежать разным компаниям), иллюстрирующих типы соотношений: а)

«поддерживающий бренд – основной бренд»; б) «родительский бренд – суббренды»; в) «основной бренд – его брендированная выгода».

3. В чем состоит кобрендинг (совместный брендинг), может ли существовать кобрендинг в пределах одной компании? Для каких целей используется кобрендинг и какие задачи способен решать?

4. Приведите примеры описания платформы и позиционирования для товарных брендов.

5. Что такое пирамида бренда и колесо бренда, из каких компонентов они состоят?

6. Приведите примеры представления пирамиды товарного бренда.

7. Что такое идентичность бренда, какой английский термин соответствует этому русскому термину?

8. В чем состоит различие стержневой и расширенной идентичности бренда в концепции Д. Аакера?

9. Как Вы понимаете высказывание: «Знак идентификации это инструмент

брендинга»?

10. Как связана роль бренда в марочном портфеле с типом знака идентификации?

11. Приведите примеры словесных, изобразительных и комбинированных знаков идентификации бренда.

12. Каковы маркетинговые критерии сильного коммерческого названия? Можно ли распространить эти признаки на изобразительные знаки идентификации?

13. Приведите примеры названий брендов, различающихся по маркетинговой силе.

14. Каковы лингвистические критерии сильного коммерческого названия?

15. Каковы психолингвистические критерии сильного коммерческого названия? Можно ли распространить эти признаки на изобразительные знаки идентификации?

16. Приведите примеры названий брендов, различающихся по силе с учетом лингвистических и психолингвистических критериев.

17. Какие юридические критерии используются для оценки и выбора знаков идентификации?

18. В чем сущность понятия «охраноспособный товарный знак».

19. Какие другие критерии (с учетом развития новых медиа, тенденции глобализации) влияют на выбор знаков идентификации?

20. Приведите примеры товарных знаков, сходных до степени смешения: тривиальные и нетривиальные случаи.

21. В чем различие и сходство терминов: рестайлинг, ревиталайзинг, репозиционирование, ребрендинг? Приведите примеры рестайлинга бренда, репозиционирования бренда и ребрендинга.

22. В чем принципиальное отличие понятий «маркетинговые коммуникации» и «брендкоммуникации»?

23. Опишите матрицу бренд-коммуникационного планирования и приведите пример ее использования.

24. Каким образом бренды способствуют капитализации и увеличению стоимости компании?

25. Можно ли рассматривать создание бренда как инвестиционный проект? Приведите обоснование своего решения.

Задания 3-го типа

Опишите принцип распространения брендовых имен на товары компании (компания указана в задании):

a. Дайте общую характеристику используемого подхода: дает ли компания всем производимым товарам (услугам) единое имя, или же отдельное название для определенной группы товаров (каков масштаб этих групп?), или же каждый товар получает отдельное имя? Используется ли имя компании наряду с названием более узкой группы товаров? Поясните, какие выгоды несет такой подход конкретной компании, изучаемой вами.

b. Опишите политику компании в сфере совместного брендинга, продажи товаров под частными марками розничных сетей, брендирования выгод, а также, возможно, иные приемы, используемые компанией для повышения ценности ее товаров для потребителей. Поясните, какие выгоды несет такой подход компании.

Задание 1. Компания «Kraft Foods»

Компания была основана в 1903 году Джеймсом Крафтом. Первое название — J.L. Kraft & Bros. В настоящее время — вторая по величине корпорация по выпуску упакованных пищевых продуктов. Продает продукцию в 155 странах мира, занимая около 35% глобального рынка плавленых сырков. Но как это касается нас? Непосредственно, ведь каждый день мы видим продукты Kraft Foods на прилавках. В России компания продает следующие марки: Milka, Воздушный, Toblerone, Alpen Gold, Cote d’Or, Чудный вечер, Carte Noire, Jacobs, Maxwell House, Estrella.

В 2008 году в Китае разгорелся «меламиновый скандал», связанный с продукцией Cadbury (компания в составе Kraft Foods). В молочных продуктах, производимых на заводе в Пекине, были обнаружены следы меламина. Из-за этого случая 54 тысячи китайских детей тяжело заболели, а четверо из них — скончались. Разразился скандал, было проведено множество проверок, в результате которых некоторые марки продукции были отозваны с производства.

Задание 2. Компания Nestlé S.A.

Полное название — Стратегическое объединение Nestlé. Была основана в 1866 году фармацевтом из Швейцарии Анри Нестле. Главный мировой производитель продуктов питания (еще производит корма для животных, косметику и фармацевтическую продукцию). Компания может похвастаться одним из самых больших годовых оборотов — 67, 8 млрд. евро (данные за 2011 год). Вот полный список торговых марок от Nestle, которые можно найти в любом российском магазине: Nescafé, КитКат, Nesquik, Экстрем, Россия — щедрая душа, Бон Пари, Nuts, Золотая марка, Maggi, Perrier, Friskies, Felix, Purina ONE, Gourmet, Дарлинг.

Не обошлось и без скандалов. В 70-х и 80-х годах XX века корпорацию жестко критиковали за политику сбыта детского питания в странах третьего мира. Суть была в том, что персонал Nestle под видом гуманитарной помощи раздавал детские питательные смеси, использование которых при одновременном прекращении кормления грудью лишало матерей молока. Соответственно, матери в развивающихся странах «плотно подсаживались» на дорогую продукцию Nestle. Из невозможности прочитать и перевести инструкцию к смесям (все надписи на упаковках были на английском), и ограниченного доступа к питьевым источникам, многие матери разводили питание в грязной воде, что увеличило смертность младенцев. Результат — многочисленные акции протеста, и международная кампания «Бойкот Nestle», которая действует по сей день.

Задание 3. Компания Procter & Gamble

Лидер мирового рынка потребительских товаров и крупнейший в мире рекламодатель — затраты на рекламу которого превышают 8 млрд. долларов в год. Компания основана в далеком 1837 году мыловаром Джеймсом Гэмблом и свечником Уильямом Проктером.

Бренд контролирует огромную долю мирового рынка, производя такие товары, как Fairy, Tide, Ariel, «Миф», Ace, Mr. Clean, Lenor, Comet, Fairy Oxi, Mr. Proper, Dreft, Pampers, Always, Alldays, Tampax, Discreet, Naturella, средства для ухода за волосами Wash & Go, Head & Shoulders, Pantene, Shamtu, Herbal Essense, Wella, Londa, средства для ухода за телом и парфюмерию Camay, Safeguard, Secret, Old Spice, Olay, Hugo Boss, Dolce&Gabbana, Gucci, Mexx, Baldessarini, Blend-a-Med, Oral-B, Crest, косметику Cover Girl, Max Factor, бритвы Gillette, Venus, батарейки Duracell, бытовую технику Braun, кофе Folgers, соки, корма для животных Iams, Eukanuba — и это еще не все.

Но, конечно же, и такой гигант не смог обойтись без громких просчетов. По вине индонезийских корпораций, пытавшихся удовлетворить спрос Procter & Gamble, активно сжигались леса и осушались болота под пальмовые плантации. Пальмовое масло — один из компонентов косметики. Активисты Greenpeace обвинили Procter & Gamble в таких разрушительных для природы действиях. Но это не самый крупный грех на душе колосса.

В 2007 году произошел более страшный случай. Около 2200 собак и 1950 кошек погибли в США по причине отказа почек. Причина — все тот же меламин, использовавшийся компанией Menu Foods Inc. при изготовлении кормов для сотни брендов (среди них Procter & Gamble). В оправдание бренда можно лишь сказать, что корпорация первая установила причину отравления, провела расследование и опубликовала токсикологическую экспертизу.

В некоторых странах проводится ежегодная акция протеста «Stop Animal Exploitation Now», критикующая практику Procter & Gamble — тестирование продукции на животных.

Задание 4. Компания Johnson&Johnson

Производит косметику, санитарно-гигиенические товары, медицинское оборудование. Была основана в 1886 году тремя братьями: Робертом Вудом Джонсоном, Джеймсом Вудом Джонсоном и Эдвардом Мидом Джонсоном. В составе корпорации — более 230 дочерних компаний (т.н «Семья Джонсонов»), а самый известный бренд — линейка детской косметики Johnson's baby.

В начале 80-х разразился скандал, связанный с отравлением. Компания стала объектом шантажа неизвестного убийцы, добавлявшего в упаковки с лекарством «тайленол» цианистый калий. Отравитель не найден до сих пор.

Задание 5. Компания Unilever

Один из ведущих производителей бытовой химии, продуктов питания и парфюмерии. Компания была основана в 1930 слиянием нидерландской Margarine Unie и британской Lever Brothers. Владеет огромным количеством торговых марок, многие из которых известны в России.

Пищевая продукция: Lipton, Brooke Bond, Беседа, Crème , Bonjour, Rama, Пышка, Bertoll, iKnorr, Hellmann, Балтимор, Pomo d'Oro, Восточный Гурман, Инмарко.

Бытовая химия и личная гигиена: Концерн «Калина», Dove, Rexona, Axe, Timotei, Domestos, Glorix, OMO, Clear Vita ABE, Cif, Sunsilk, Sunlight, TIGI.

Мороженое: Инмарко, Золотой стандарт, Фишка, Загадка, Магнат, Экzo, Долька, Algida, Cornetto Enigma, Carte d'or, Фифти-фифти, Торжество.

В 2011 году на корпорацию был наложен штраф европейским антимонопольным ведомством в размере 104 миллионов евро за ценовой сговор на стиральные порошки с Procter & Gamble.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И АНАЛИЗ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	**ОПК-1**.	**ОПК-1.1.** Осуществляет организацию и проведение процесса формирования информации в системе бухгалтерского учета с целью контроля и управления деятельностью экономических субъектов в торгово-экономической, торгово-организационной и административно-управленческих сферах; решает задачи управления на основе понимания сущности функций и методов менеджмента, осуществляет планирование и контроль деятельности организации	требования законодательства Российской Федерации в сфере деятельности экономического субъекта, законодательства РФ в области бухгалтерского учета, налогов и сборов; цели и задачи бухгалтерского учета, принципы бухгалтерского учета в РФ, его предмет и метод	ориентироваться в системе законодательства и нормативных правовых актах, регламентирующих сферу профессиональной деятельности использовать систему бухгалтерского учета для формирования финансовой отчетности и организации ориентироваться в различных методах и способах ведения бухгалтерского учета и их влиянии на финансовые	применения современных методами сбора и формирования данных в системе бухгалтерского учета, а также их обработки; составления бухгалтерской (финансовой) отчетности	Контактная работа: Лекции Практикумы по решению задач Самостоятельная работа

				результаты деятельности организации; решать стандартные задачи и находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности		
		ОПК-1.2. Формирует и анализирует информацию, необходимую для принятия обоснованных экономических решений в профессиональной деятельности разрабатывает и обосновывает варианты решения профессиональных задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах; осуществляет оценку эффективности организационных структур и разработку должностных инструкций работникам структурного подразделения организации.	порядок формирования информации о деятельности торговой организации на счетах бухгалтерского учета содержание и порядок формирования показателей бухгалтерской отчетности организации сущность, виды, методологию экономического анализа; основные финансово-экономические показатели деятельности торговой организации	ориентироваться в системе законодательства и нормативных правовых актах, регламентирующих порядок ведения бухгалтерского учета торговой организации; использовать и применять техники бухгалтерского учета для формирования учетной политики и финансовой отчетности организации; применять современные методы и методики	• выбора способов ведения бухгалтерского учета для формирования учетной политики и составления финансовой отчетности организации	

				экономического анализа.		
		ОПК-1.3. Применяет принципы, методы и законы экономической теории, использует возможности бухгалтерского учета и экономического анализа для достижения текущих и долгосрочных финансовых и экономических целей в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	принципы бухгалтерского учета, элементы метода бухгалтерского учета, требования, предъявляемые к бухгалтерскому учету и бухгалтерской отчетности; структуру и содержание форм бухгалтерской отчетности; методику проведения анализа бухгалтерской финансовой отчетности.	**о**существлять организацию, координацию и контроль процесса формирования информации в системе бухгалтерского учета; осуществлять формирование числовых показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности; принимать обоснованные финансово-экономические решения по результатам проведенного анализа показателей бухгалтерской отчетности	применения современных методов сбора, обработки и анализа финансовой, бухгалтерской и иной информации, необходимой для целей управления организацией; выполнения финансово-экономических расчетов, описания результатов и формулирования выводов по итогам финансового анализа.	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикуму по решению задач:

Задание № 1.

В кассе предприятия на начало дня сальдо составило 2000 руб. За день по счету произошли следующие хозяйственные операции:

- получена выручка – 3000 руб.;
- возвращен аванс по подотчетному лицу Иванову А. – 100 руб.; - выдано в подотчет Петрову В. на командировку – 2000 руб.; - сдана в банк депонированная сумма – 2000 руб.

Записать проводки. Определить вид, показать схему счета. Вычислить конечное сальдо счета на конец дня.

Задание № 2.

На начало дня сальдо по счету краткосрочный кредит составило 150000 руб. За месяц по счету произошли следующие хозяйственные операции:

- произведен полный расчет за кредит через расчетный счет – 150000 руб.;
- взят новый кредит – 200000 руб.;
- начислены % по кредиту за месяц из расчета 25% годовых – 417 руб.

Записать проводки. Определить вид, показать схему счета. Вычислить конечное сальдо счета на конец месяца.

Задание № 3.

На начало месяца сальдо по счету кредиторская задолженность (76сч) перед организацией А составило 3000 руб. А сальдо по дебиторской задолженности (76 сч.) организации Б составило 7000 руб. В течение месяца:

Были удержаны и перечислены алименты из зарплаты рабочих – 350 руб.;

Начислен штраф в нашу пользу от организации С – 1000 руб.; Организация Б погасила свой долг.

Определить вид, показать схему счета. Вычислить конечное сальдо счета на конец месяца.

Задание № 4.

На счете расчеты с бюджетом на начало дня сальдо составило 6800 руб. За день по счету произошли следующие хозяйственные операции:

- начислен НДС с суммы выручки по проданной продукции – 18000 руб.;
- начислены налоговые вычеты по полученным материалам– 27500 руб.;

- в бюджет перечислен НДФЛ – 9100 руб.; - начислен налог на имущество – 17000 руб.

Записать проводки. Определить вид, показать схему счета. Вычислить конечное сальдо счета на конец дня.

Задание № 5.

Дана СОВ с остатками по счетам на начало месяца.

№ сч.	С-до начальное		Обороты		Сальдо конечное	
	Дт	Кт	Дт	Кт	Дт	Кт
01	564100					
02						
04	100					
05						
10	209100					
43	45000					
51	270000					
60		81000				
62	8500					
66		400000				
68		6000				
70		5000				
80		500000				
82		20000				
83		59800				
84		25000				
Итого	1096800	1096800				

За отчетный период произошли следующие хозяйственные операции:

1. Начислена амортизации НМА общехозяйственного назначения – 25;
2. Отпущены со склада и израсходованы материалы в основное производство – 50000;
3. Начислена зарплата рабочим основного производства – 80000 и АУП – 50000;
4. Из зарплаты удержан НДФЛ– 16900;
5. Оприходована на склад готовая продукция по фактической себестоимости, выпущенная из основного производства – 300000.

Записать бухгалтерские проводки, перенести обороты и итоги в СОВ, посчитать конечные остатки.

Задание № 6.

Даны остатки по счетам на начало месяца:

Номера счетов	Сумма (руб.)	Номера счетов	Сумма (руб.)
01	564100	68	6000
04	100	70	5000
10	209100	80	500000
43	45000	82	20000

51	270000	83	59800
60	81000	84	25000
62	8500		
66	400000		

Распределить хозяйственные средства предприятия по статьям и разделам баланса. Свести итоги.

Задание № 7.

Сгруппировать источники образования имущества предприятия по группам и подгруппам. Подсчитать итоги:

Наименование статей	**Сумма (руб.)**
1. Задолженность перед бюджетом	3300
2. Нераспределенная прибыль	25000
3. Задолженность по страховым взносам	2700
4. Краткосрочный кредит	400000
5. Уставный капитал	500000
6. Задолженность по зарплате	5000
7. Добавочный капитал	59800
8. Задолженность перед поставщиками	81000
9. Резервный капитал	20000

Задание № 8.

Отгружены материалы покупателю на сумму 96 000 руб., в т. ч. НДС 16 000 руб. Фактическая себестоимость проданных материалов составляет 70 000 руб.

Определить финансовый результат от продажи материалов и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 9.

Проданы основные средства покупателю на сумму 300 000 руб., в т. ч. НДС 50 000 руб. Первоначальная стоимость основных средств 220 000 руб., сумма начисленной амортизации 50 000 руб.

Определить финансовый результат от продажи основных средств и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 10.

Получены и оприходованы материалы от поставщика на сумму 50 400 руб., в том числе НДС 8 400 руб. Кроме того, получен счет от посредника на сумму 8 400 руб., в том числе НДС 1 400 руб.

Определить фактическую себестоимость материалов и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 11.

Проданы нематериальные активы покупателю на сумму 240 000 руб., в т. ч. НДС 40 000 руб. Первоначальная стоимость основных средств 220 000 руб., сумма начисленной амортизации 25 000 руб.

Определить финансовый результат от продажи нематериальных активов и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 12.

Отгружена продукция покупателю на сумму 120 000 руб., в т. ч. НДС 20 000 руб. Фактическая себестоимость отгруженной продукции составляет 85 000 руб., расходы на продажу составляют 10 000 руб.

Определить финансовый результат от продажи продукции и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 13.

Приобретены нематериальные активы в сумме 60 000 руб., в том числе НДС 10 000 руб. Кроме того, получен счет от посредника на сумму 1 440 руб., в том числе НДС 240 руб.

Определить первоначальную стоимость нематериальных активов и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 14.

Списывается прибыль от продажи продукции в сумме 70 000 руб. Списывается сальдо прочих расходов в сумме 30 000 руб. Начислен условный расход по налогу на прибыль.

Определить сумму налога на прибыль и записать бухгалтерские проводки.

Задание № 15.

По приведенным ниже данным следует выявить чистую прибыль за отчетный год и записать бухгалтерские проводки.

Исходные данные: ООО «Мираж» в декабре 20XX г. получило прибыль от продажи продукции в сумме 121 650 руб. В этом же месяце был получен убыток от прочих видов деятельности в сумме 6 802 руб. Сумма начисленного налога на прибыль составила 35 739 руб. Сальдо на 1 декабря на счете 99 (кредит) составило 489 000 руб.

Задание 16.

За отчетный месяц в организации произведены следующие расходы:

- начислена заработная плата рабочим основного производства – 350 000 руб.;
- начислены страховые взносы во внебюджетные фонды (30,2%) – определить;
- списаны материалы на производство продукции – 190 000 руб.;

- начислена амортизация основных средств – 12 000 руб.

Определить фактическую себестоимость продукции, выпущенной из основного производства, если остаток незавершенного производства на начало месяца 6 000 руб., на конец месяца – 18 000 руб. Записать бухгалтерские проводки.

Задание № 17.

Валюта баланса – 200 000 руб., оборотные активы организации – 50 000 руб. Собственный капитал организации – 160 000 руб., долгосрочные обязательства отсутствуют. Выручка – 100 000 руб. Себестоимость – 70 000 руб. Прибыль до налогообложения -20 000 руб. Налог на прибыль – 4800 руб. Рассчитайте величину собственных оборотных средств организации.

Задание № 18.

Долгосрочные обязательства -50000 руб., краткосрочные обязательства – 100000 руб., собственный капитал организации – 60 000 руб. Выручка – 100 000 руб.. Себестоимость – 70 000 руб., прибыль до налогообложения -20 000 руб., налог на прибыль – 4800 руб. Определите коэффициент финансовой независимости организации.

Задание № 19.

Компания имеет следующие показатели финансовой отчетности: собственный капитал – 80 000 руб., валюта баланса – 150 000 руб., внеоборотные активы – 60000 руб., выручка – 100 000 руб., себестоимость – 70 000 руб., прибыль до налогообложения -20 000 руб., налог на прибыль – 4800 руб. Определите коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами.

Задание № 20.

По данным финансовой отчетности рассчитайте коэффициенты: текущей

ликвидности, срочной ликвидности, абсолютной ликвидности и общий показатель платежеспособности организации, сделайте вывод.

- наиболее ликвидные активы: 18 000 т. руб.;
- быстрореализуемые активы: 45 000 т. руб.;
- медленно-реализуемые активы: 45 000 т. руб.;
- труднореализуемые активы: 62 000 т. руб.;
- наиболее срочные обязательства: 25 000 т. руб.;
- краткосрочные пассивы: 50 000 т. руб.;
- долгосрочные пассивы: 20 000 т. руб.;
- постоянные пассивы: 75 000 т. руб.

Задание № 21.

Основные средства организации – 2 000 тыс. руб., запасы и

затраты – 1 800 тыс. руб., дебиторская задолженность – 2 300 тыс. руб., денежные средства – 10 тыс. руб., краткосрочные финансовые вложения – 105 000 руб., валюта баланса – 6 110 тыс. руб., собственный капитал – 2 550 тыс. руб., долгосрочные заемные средства – 1 060 тыс. руб., краткосрочные ссуды банка – 2 000 тыс. руб., кредиторская задолженность – 500 тыс. руб. Рассчитайте коэффициент абсолютной ликвидности.

Задание № 22.

По данным финансовой отчетности проанализируйте ликвидность баланса, сделайте вывод.

- наиболее ликвидные активы: 18 000 т. руб.;
- быстрореализуемые активы: 45 000 т. руб.;
- медленно-реализуемые активы: 45 000 т. руб.;
- труднореализуемые активы: 62 000 т. руб.;
- наиболее срочные обязательства: 25 000 т. руб.;
- краткосрочные пассивы: 50 000 т. руб.;
- долгосрочные пассивы: 20 000 т. руб.;
- постоянные пассивы: 75 000 т. руб.

Задание № 23.

Основные средства организации – 2 000 тыс. руб., запасы и затраты – 1 800 тыс. руб., дебиторская задолженность – 2 300 тыс. руб., денежные средства – 10 тыс. руб., краткосрочные финансовые вложения – 105 000 руб., валюта баланса – 6 110 тыс. руб., собственный капитал – 2 550 тыс. руб., долгосрочные заемные средства – 1 060 тыс. руб., краткосрочные ссуды банка – 2 000 тыс. руб., кредиторская задолженность – 500 тыс. руб. Рассчитайте коэффициент срочной (промежуточной) ликвидности.

Задание № 24.

Валюта баланса – 150 000 руб., заемный капитал организации – 60 000 руб., выручка – 100 000 руб., себестоимость – 70 000 руб., прибыль до налогообложения -20 000 руб., налог на прибыль – 4000 руб. Рассчитайте рентабельность собственного капитала организации

Задание № 25.

Организация имеет внеоборотные активы на сумму 600 тыс. руб. долгосрочные обязательства – 300 тыс. руб., текущие (оборотные) активы – 800 тыс. руб., собственный капитал – 700 тыс. руб. Рассчитайте коэффициент финансовой зависимости организации.

Задания 1-го типа

1. Бухгалтерский учет, его определение и задачи. Предмет и метод бухучета.
2. Бухгалтерский баланс, его строение и виды. Изменения в бухгалтерском балансе под влиянием хозяйственных операций.
3. Учет приобретения, выбытия и списания материалов.
4. Учет приобретения основных средств.

5. Учет кредитов и займов.

6. Учет приобретения и выбытия нематериальных активов.

7. Учет продажи продукции.

8. Учет финансовых результатов деятельности организации.

9. Счета бухгалтерского учета, их строение и виды. Двойная запись на счетах бухгалтерского учета

10. Учетная политика организации, ее определение и порядок формирования.

11. Учет расчетов по оплате труда. Учет страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.

12. Учет выпуска готовой продукции и расходов на продажу.

13. Учет собственного капитала организации.

14. Бухгалтерская (финансовая) отчетность, ее определение и состав. Нормативное регулирование БФО.

15. Отчет о финансовых результатах, его структура и порядок заполнения.

16. Порядок учета денежных средств в кассе организации. Документальное оформление кассовых операций. Учет расчетов с подотчетными лицами.

17. Документальное оформление и учет выбытия основных средств.

18. Отчет об изменениях капитала, его структура и порядок заполнения.

19. Содержание и структура Отчета о движении денежных средств, порядок его заполнения.

20. Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, их содержание и порядок заполнения.

21. Анализ финансовой отчетности, его определение, цели и задачи. Основные методы анализа.

22. Анализ ликвидности баланса и платежеспособности организации. Абсолютные и относительные показатели ликвидности.

23. Анализ финансовой устойчивости организации. Абсолютные и относительные показатели финансовой устойчивости.

24. Анализ деловой активности организации. Показатели, характеризующие деловую активность.

25. Анализ финансовых результатов. Абсолютные и относительные показатели, порядок их расчета.

Задания 2-го типа

1. Верно ли утверждение, что прибыль – это превышение расходов над доходами? Аргументировать свой ответ.

2. Верно или неверно утверждение, что бухгалтерская проводка – это запись хозяйственной операции по дебету одного и кредиту другого счета в одной сумме? Аргументировать свой ответ.

3. Верно ли утверждение, что активы равны капитал минус обязательства? Аргументировать свой ответ.)

4. Верно или неверно утверждение, что ведение бухгалтерского учета является обязательным для всех организаций? Аргументировать свой ответ.

5. Верно или неверно утверждение, что ведение управленческого учета является обязательным для всех организаций? Аргументировать свой ответ.

6. Верно или неверно утверждение, что приобретенные основные средства принимаются к учету по остаточной стоимости? Аргументировать свой ответ.

7. Верно или неверно утверждение, что бухгалтерская проводка – это запись хозяйственной операции по дебету одного и дебету другого счета в одной сумме? Аргументировать свой ответ.

8. Верно или неверно утверждение, что прибыль – это превышение доходов над

расходами? Аргументировать свой ответ.

9. Верно или неверно утверждение, что нематериальные активы принимаются к учету по первоначальной стоимости? Аргументировать свой ответ.

10. Верно или неверно утверждение, что предметом бухгалтерского учета является вся финансово-хозяйственная деятельность организации? Аргументировать свой ответ.

11. Верно или неверно утверждение, что аналитический учет ведется только в денежной оценке.

12. Верно или неверно утверждение, что превышение фактического имущества по данным инвентаризации над учетными данными называется недостача.

13. Верно или неверно утверждение, что уставный капитал учитывает прирост стоимости имущества.

14. Верно или неверно утверждение, что расчеты наличными деньгами производятся в пределах 120 тысяч рублей. Аргументировать свой ответ.

15. Верно или неверно утверждение, что амортизация основных средств начисляется ежегодно. Аргументировать свой ответ.

16. Верно или неверно утверждение, что приобретенные основные средства принимаются к учету по первоначальной стоимости. Аргументировать свой ответ.

17. Верно ли утверждение, что ведение бухгалтерского учета для организации является необязательным? Аргументировать свой ответ.

18. Верно ли утверждение, что активы равны капитал минус обязательства? Аргументировать свой ответ.

19. Верно или неверно утверждение, что приобретенные основные средства принимаются к учету по остаточной стоимости? Аргументировать свой ответ.

20. Верно или неверно утверждение, что полная себестоимость включает в себя затраты на производство, управление и коммерческие расходы. Аргументировать свой ответ.

21. Верно или неверно утверждение, что добавочный капитал отражает прирост стоимости имущества. Аргументировать свой ответ.

22. Верно или неверно утверждение, что добавочный капитал отражает уменьшение стоимости имущества. Аргументировать свой ответ.

23. Верно или неверно утверждение, что резервный капитал отражает прирост стоимости имущества. Аргументировать свой ответ.

24. Верно или неверно утверждение, что превышение фактического имущества по данным инвентаризации над учетными данными называется излишек. Аргументировать свой ответ.

25. Верно или неверно утверждение, что деловая репутация организации входит в состав основных средств. Аргументировать свой ответ.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	**ОПК-4**	ОПК-4.1 Способен принимать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом экономики и финансов организации; осуществлять выбор средств деловой коммуникации для обоснования организационно – управленческих решений в профессиональной деятельности; формирует структуру основных показателей стратегического плана на основе стратегических целей и типа стратегии организации	• Структуру подготовки и порядок проведения деловых коммуникаций для обоснования организационно – управленческих решений; • Классификацию, модели и стратегии деловых коммуникаций с целью выработки обоснованных организационно – управленческих решений	• Распознавать эмоциональное состояние партнера и воздействовать на него с помощью невербальных средств коммуникации для обоснования организационно – управленческих решений • Распознавать ошибки в деловых коммуникациях, способы их предупреждения и провоцирование на них оппонента при обосновании организационно-управленческого решения.	• Владения вербальными, невербальными и паралингвистическими средствами в процессе делового общения, публичных выступлений, переговоров, совещаний для обоснования организационно – управленческих решений • Владения способами влияния и противостояния негативному влиянию при обосновании организационно – управленческих решений	Контактная работа: лекции, тренинги, дидактические игры, Самостоятельная работа
		ОПК-4.2 Способен предлагать	• Коммуникативные	• Распознавать скрытые и	• Владения методами и тактиками	

		обоснованные организационно–управленческих решений используя средства деловой коммуникации в профессиональной деятельности	технологии, направленные на обоснование организационно – управленческого решения • Факторы создания положительной атмосферы, причины и способы создания негативной атмосферы во время деловой коммуникации для обоснования организационно – управленческого решения	явные угрозы и находить способы реагирования на них при обосновании организационно – управленческих решений в профессиональной деятельности • Реализовывать свои деловые интересы посредством коммуникации для обоснования организационно – управленческого решения	ведения переговоров для обоснования организационно – управленческого решения • Владения тактиками убеждения собеседника в ходе делового общения, публичных выступлений, переговоров, совещаний, деловой переписки для обоснования организационно – управленческого решения	
		ОПК-4.3 Способен применять различные средства деловой коммуникации для обоснования организационно-управленческих решений	• Способы применения технологий подготовки и проведения публичного выступления, переговоров, совещания для обоснования организационно-управленческих решений • Способы подачи информации, формулирования выводов,	• Применять различные стратегии и тактики коммуникации для обоснования организационно-управленческих решений • Проводить презентации в устной и письменной формах для обоснования организаци	• Владения технологией объединения партнеров в процессе деловой коммуникации для обоснования организационно-управленческих решений • Владения способами влияния и противостояния негативному влиянию для разрешения конфликтных ситуаций для обоснования	
			предложений, идей в деловых	онно-управленческих	организационно-управленческ	

			коммуникациях во время публичного выступления, деловых переговоров, совещаний для обоснования организационно-управленческих решений	решений	их решений	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Что называется деловыми коммуникациями? Расскажите об узком понимании термина «коммуникация». Расскажите о широком понимании термина «коммуникация». Каковы общие признаки понятий «общение» и «коммуникация»?
2. По каким параметрам выделяются виды деловых коммуникаций? В чем преимущество письменной формы общения? В чем преимущество устной формы общения?
3. Что такое вербальные/невербальные средства? Какие вы знаете виды невербальных средств? Расскажите о визуальных невербальных средствах.
4. Какие невербальные средства называются открытыми/закрытыми, включающими/исключающими, авторитарными /демократическими?
5. Что представляет собой конкуренция? Раскройте понятия интеграции.
6. Что такое деловая коммуникация? Что является предметом деловой коммуникации, содержанием деловой коммуникации, целью деловой коммуникации? Каковы функции деловой коммуникации?
8. Что называется деловой беседой? Какова последовательность проведения деловой беседы?
9. Расскажите о правилах убеждения, используемых в ходе деловой беседы?
10. Расскажите о барьерах взаимодействия, возникающих в процессе деловой коммуникации. Как преодолевать барьеры в общении?
11. Назовите этапы подготовки и проведения совещания. Каковы причины неэффективных, «затяжных» совещаний?
12. Что такое презентация? Какие виды презентаций вы знаете? Какова цель деловой презентации?
13. Аудитория как социально-психологическая общность людей. Каковы особенности поведения и реакции людей в большой и маленькой аудитории? Приёмы управления аудиторией.
14. Подготовка презентации: основные этапы.
15. Что такое деловые переговоры? Какие признаки лежат в основе классификации переговоров? Назовите этапы переговорного процесса.
16. Расскажите о технике ведения переговоров. В чём суть метода позиционного торга (конфронтационного подхода) и метода принципиальных переговоров (партнёрского подхода)?

17. Что такое переговоры? Какие бывают виды переговоров?
18. Отработку каких вопросов предполагает этап подготовки к переговорам?
19. Каковы преимущества, когда переговоры ведет один человек?
20. Каковы преимущества, когда переговоры ведет команда?
21. Чем отличаются конфронтационный и партнёрский подходы к переговорам?
22. В чем заключаются тактики воздействия и противодействия в деловых коммуникациях оппонента для разрешения конфликтных ситуаций?
23. Какие бывают способы влияния и противостояния негативному влиянию оппонента для разрешения конфликтных ситуаций?
24. Что представляют собой явные и скрытые угрозы?
25. Какие существуют способы реагирования на явные и скрытые угрозы?

Задания 2-го типа

1. Согласны ли Вы с тем, что в любом неофициальном деловом мероприятии присутствует компонент официальности? Обоснуйте свой ответ.
2. Расскажите о прямом и косвенном видах общения. В чём недостаток, несовершенство косвенного вида общения?
3. Как Вы считаете, неинформативное (фатическое) общение в условиях делового взаимодействия — это пустая трата времени или необходимость?
4. Какие уровни тактики воздействия и противодействия можно назвать наиболее эффективными? Почему?
5. Какой уровень психологического воздействия называется императив? Назовите отличия императива, манипулирования, провокации.
6. Согласны ли Вы с тем, что внешний вид партнёра создаёт облик человека в целом, обозначает его статус, рассказывает об увлечениях, но прямого отношения к речевому общению не имеет?
7. Согласны ли Вы с тем, что, желая переубедить собеседника, мы должны начинать беседу не с разделяющих нас моментов, а с того, в чём мы согласны с ним? Обоснуйте свой ответ.
8. Согласны ли Вы с тем, что если есть расхождения между содержанием речи и тоном сообщения в деловом телефонном разговоре, то собеседник, принимающий звонок, будет больше доверять тону, чем содержанию? Почему так происходит?
9. Согласны ли Вы с тем, что во время делового телефонного разговора каждый собеседник должен лимитировать продолжительность своих реплик и периодически делать паузы? Обоснуйте свой ответ.
10. Какие элементы включает в себя грамотное общение по телефону, когда речь идет об инициаторе делового телефонного разговора? Какие элементы включает в себя грамотный ответ по телефону? Почему в процессе делового телефонного разговора не рекомендуется использовать фразу типа *«Будьте добры, повторите, пожалуйста, адрес, если вам не трудно»*?
11. Почему в процессе делового телефонного разговора не рекомендуется использовать фразы «Я не знаю», «Мы не сможем этого сделать», «Подождите секундочку, я скоро вернусь», «Могу ли я вам помочь»? Откорректируйте данные выражения.
12. Что такое перефразирование, тезирование, резюмирование? Назовите основные изменения, которые происходят с информацией при перефразировании?
13. Прокомментируйте утверждение: «Особенности речи и речевого поведения делового человека зависят от трёх основных факторов:

- обстановка коммуникации;

• количество участников коммуникации, их отношения; • цели взаимодействия».

14.Назовите основные тактики убеждения, используемые в ходе деловой беседы.

15. Прокомментируйте утверждение: «Желая переубедить собеседника, начинайте не с разделяющих вас моментов, а с того, в чём вы согласны с ним».

16. Как Вы считаете, по своим целям деловые переговоры максимально близки дисциплинарной беседе, проблемной беседе, кадровой беседе или беседе с посетителями? Аргументируйте свой ответ.

17. Прокомментируйте утверждение: «Пытаясь изменить в свою пользу ход переговоров, никогда не следует прибегать к уловке, которую иной раз позволяют себе наши представители на переговорах: они говорят, что кто-то предлагает им более выгодные условия сделки».

18. Какие существуют способы выявление лжи во время беседы?

19. Чем отличается знакомство в сфере делового общения от знакомства в личной сфере общения? Какова специфика выбора тем обсуждения в официально-деловой речи и светской беседе?

20. Как окружающая обстановка влияет на выбор факторов создания положительной атмосферы?

21. Какие вы знаете причины и способы создания негативной атмосферы во время деловой беседы? Приведите примеры.

22. Какие вы знаете технологии объединения партнеров в процессе деловой беседы? Приведите примеры.

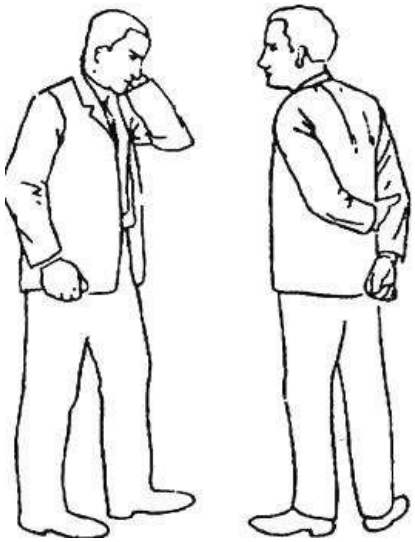
23. Что такое деловое совещание? Каковы его разновидности?

24. Расскажите о составлении и согласовании протокола при проведении совещания.

25. Какие вы знаете методы и тактика ведения переговоров? Приведите примеры.

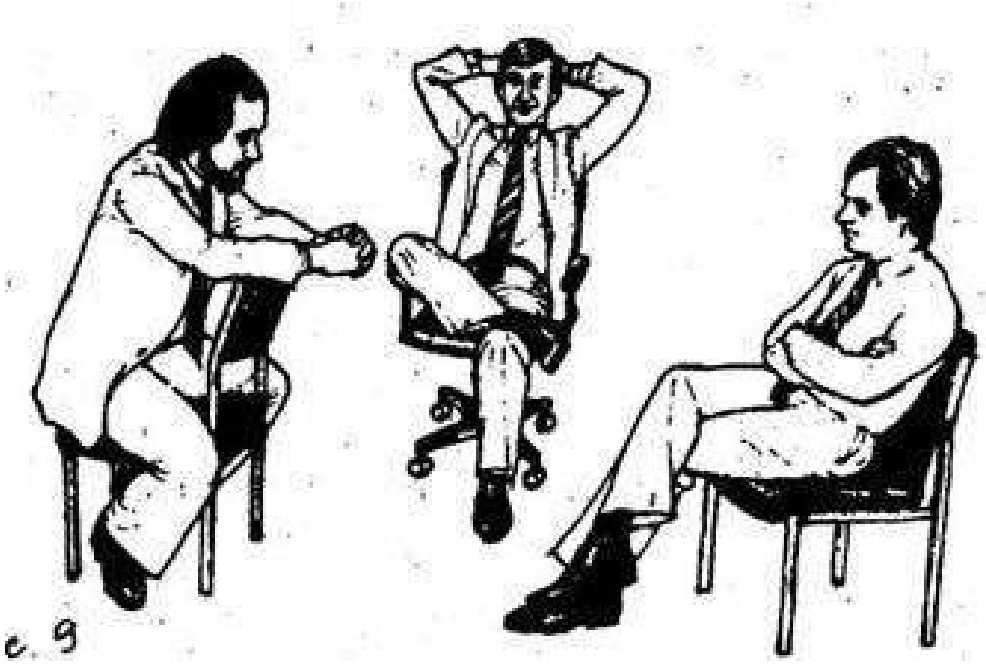
Задания 3-го типа

1. Рассмотрите рисунок. Что вы можете рассказать об эмоциональном состоянии людей, изображённых на рисунках, по невербальным коммуникативным средствам? Используйте термины *«открытые/закрытые невербальные средства», «включающие/исключающие невербальные проявления».*



2. Рассмотрите рисунок. Что вы можете рассказать об эмоциональном состоянии людей, изображённых на рисунках, по невербальным коммуникативным средствам? Используйте термины *«открытые/закрытые невербальные средства», «включающие/исключающие невербальные проявления».*

3. Рассмотрите рисунок. Что вы можете рассказать об эмоциональном состоянии людей, изображённых на рисунках, по невербальным коммуникативным средствам? Используйте термины *«открытые/закрытые невербальные средства», «включающие/исключающие невербальные проявления».*



2. Расскажите о такой форме коммуникативного события, как *день открытых дверей в вузе.* Какой это *вид коммуникации (виды коммуникаций)* ***по количеству коммуникантов, по цели сообщения, по направленности, по средствам, по форме коммуникативного события?***

3. Приведите примеры стандартных фраз, сопровождающих завершение телефонного разговора. Поблагодарите за информацию, предложение, приглашение, поздравление, помощь.

4. Расположите партнеров в пространстве для успешного выполнения задания и создайте благоприятную для них социальную зону.

5. Начальник поздоровался с вами, не отрываясь от разбора бумаг на своем столе. Подобная позиция чиновника рассчитана на то, что человек может потеряться, прийти в замешательство от такого приема и уйти. Придумайте словесную формулу, которую можно было бы употребить как контрприём, заставляющий обратить на Вас внимание.

6. Прокомментируйте афоризм Л.Н. Толстого: *«Важно не то место, которое мы занимаем, а то направление, в котором мы движемся».*

7. Приведите примеры комплиментов в различных деловых ситуациях, когда партнер отметил что-то важное для компании, и когда беседа закончилась успешно.

8. Используя правило очерёдности аргументов (*сильные – средние – один самый сильный*), постарайтесь убедить вашего знакомого, отчисленного из вуза, восстановиться в университете и продолжить обучение.

9. Какой вид слушания следует использовать,

- если ваш знакомый взволнованно рассказывает о ссоре с близким человеком;
- во время объяснения новой темы преподавателем;
- во время комментирования преподавателем результатов контрольных работ, тестовых заданий, результатов деловых игр;
- во время проведения деловой игры в мини-группе, когда ваш однокурсник высказывает свое мнение по тому или иному вопросу.

Аргументируйте свой ответ.

12. Вам необходимо напомнить о себе после продолжительного перерыва. Как вы построите беседу по телефону? Как беседа по телефону будет зависеть от социального статуса партнера? Приведите две-три различные ситуации.

13. Приведите примеры из деловой беседы, используя правила убеждения, когда вам удавалось переубедить партнера.

14.Объясните, в какой речевой ситуации уместен выбор той или иной формы приветствия. Какая дополнительная информация содержится в некоторых формах?

Здравствуй! Здравствуйте! Рад вас приветствовать! Добро пожаловать! Я так вам рад! Доброе утро! Добрый день! Здорово, браток! Привет! Легок на помине! Приветствую вас! Мое почтение! Салют! Наше вам! Как оно? Доброго здоровьица! Наше вам с кисточкой! Сколько лет, сколько зим! Как дела?

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ТРАЕКТОРИИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципа образования в течение всей жизни	**УК-6**	***УК-6.1.*** Выстраивает и реализует траектории саморазвития на основе принципа образования в течение всей жизни с учетом тенденций рынка и на основе данных «Атласа профессий»	Методы анализа индивидуальных ресурсов с целью построения и реализации траекторий саморазвития Технологии развития личного бренда и самопродвижения на рынке труда	Анализировать индивидуальные ресурсы с целью разработки личной траектории профессионального развития. Создавать и развивать личный бренд с целью самопродвижения на рынке труда. Применять на практике технологии самопродвижения на рынке труда.	Анализа индивидуальных ресурсов и разработки личной траектории профессионального развития Планирования деятельности по развитию личного бренда Написания резюме и подготовки к собеседованию с работодателем	Контактная работа: Лекции Самостоятельная работа: Доклады Практические домашние задания Эссе
		УК-6.2. Планирует свое рабочее и свободное время для оптимального сочетания физической и умственной нагрузки и обеспечения	Содержание принципа образования в течение всей жизни Тенденции современного рынка труда и наиболее востребованн	Выявлять возможные для себя профессиональные траектории с учетом условий современного рынка и на основе	Определения возможных путей самопродвижения на рынке труда с учетом индивидуальных ресурсов и условий современного рынка	Контактная работа: Лекции Самостоятельная работа: Доклады Практические домашние задания Эссе

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
		работоспособности	ые компетенции работников Виды профессиональных траекторий, реализуемых в условиях современного рынка и на основе данных "Атласа профессий"	данных "Атласа профессий"		

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Описание оценочных материалов для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Описание текущего контроля и промежуточной аттестации:

Промежуточная аттестация по дисциплине «Индивидуальные траектории профессионального развития» проводится в форме зачета.

Оценочные средства:

Практическое домашнее задание, Реферат, Эссе, Зачет

Процедура оценивания:

Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:

Задание № 1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;

Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;

Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины

Задания тестового типа

1. Процесс планирования начинается с:

а) этапа выявления ресурсов;

б) этап постановки целей (задач);
в) этап составления плана;
г) этап фиксации результатов.

2. Задачи «слоны» - это:
а) первоочередные задачи;
б) не срочные задачи;
в) отложенные задачи;
г) крупные, сложные задачи.

3. Задача, являющаяся частью суммарной задачи – это:
а) подзадача;
б) конкретизировнная задача;
в) детальная задача;
г) профзадача.

4. Иллюзорная цель – это:
а) цель, лишенная реального мотива;
б) альтернативная цель;
в) придуманная цель;
г) проблемная цель.

5. Уточнение задач, в связи с обстоятельствами по типу: «купить продукты – когда буду в магазине, подобрать интересные статьи – когда займусь сайтом», относится к:
а) оперативному планированию;
б) текущему планированию;
в) подробному планированию;
г) контекстному планированию.

6. Определите лишний шаг в алгоритме жестко-гибкого планирования:
а) выделить приоритетные задачи;
б) провести хронометраж всех задач в плане;
в) выполненное-вычеркнуть;
г) определить бюджет времени приоритетных задач.

7. Сущность метода _____внимания состоит в том, что между структурой задач и структурой времени вводится «посредник» – система _____внимания, позволяющая вспоминать о «контекстных делах» при появлении соответствующего «контекста», и тем самым снимающая противоречие между жесткостью плана и изменчивостью обстоятельств:
а) обоснования;
б) выявления;
в) структурирования;
г) концентрации.

8. Продвижение в какой-либо сфере деятельности, подразумевающее не столько рост по должности, сколько профессиональный рост – это:
а) профессиональное развитие;
б) профессиональная карьера;
в) профессионализация;
г) социализация.

9. Управление карьерой - это:

а) это результат достижений человеком осознанных позиций в трудовой деятельности, связанный с профессиональным и должностным ростом;

б) это комплекс мероприятий, проводимых кадровой службой организаций, по планированию, организации, мотивации и контролю служебного роста работника, исходя из его целей, потребностей, возможностей, способностей и склонностей, а также исходя из целей, потребностей, возможностей и социально-экономических условий организации.

в) одно из направлений кадровой работы в организации, ориентированное на определение стратегии и этапов развития и продвижения специалистов.

г) сочетание структурированного планирования и активного управленческого выбора собственной профессиональной карьеры.

10. Чем характеризуется нестабильная карьера:

а) связана с изучением новых этапов, которые могут быть как вынужденными, так и добровольными;

б) связана со сменой коротких периодов стабильной профессиональной жизни и занятости этапами вынужденной безработицы или переменной профессии, профессиональной переориентации;

в) представляет собой «прямое продвижение от профессионального обучения к единственному постоянному типу работы»;

г) характеризуется как «профессиональное развитие с прохождением всех основных этапов профессиональной жизни»: выбор профессии, этапы разведки и опробования своих сил в разных сферах, период овладения профессией, упрочнения в ней, этап сохранения и повышения квалификации, спад и т.д.

11. Определение целей профессионального развития и путей, ведущих к их достижению – это:

а) планирование задач;

б) планирование проекта;

в) планирование образования;

г) планирование карьеры.

12. Задачи «лягушки» - это:

а) первоочередные задачи;

б) не срочные задачи;

в) отложенные задачи;

г) мелкие, не сложные задачи.

13. Иллюзорная цель – это:

а) цель, лишенная реального мотива;

б) альтернативная цель;

в) придуманная цель;

г) проблемная цель.

14. Фундаментальные принципы административной этики - это:

а) гуманизм;

б) законность;

в) справедливость;

г) бюрократизм;

д) безусловная исполнительность.

15. _____ — личное влияние человека на коллектив, которое он приобретает своим трудом, профессиональными знаниями, организаторскими способностями, нововведениями, умением работать с людьми.

а) харизма;

б) авторитет;

в) внушение;

г) руководство.

16. Автор концепции «Свобода есть познанная необходимость»:

а) Аристотель;

б) Гегель;

в) Кант;

г) Спиноза.

17. Вид совещания, направленного на доведение до его участников информации, постановку и уточнение задач, оглашение норм и правил:

а) проблемное;

б) оперативное;

в) инструктивное.

18. Деятельность руководителя, направленная на карьерный и профессиональный рост сотрудников:

а) карьерный мониторинг;

б) карьерный маркетинг;

в) стимулирование.

19. Метод управления, основанный на четкой субординации, дисциплине, строгой регламентации деятельности называется …

а) экономическим;

б) законодательным;

в) социально-психологическим;

г) административным.

20. Что поможет обозначить приоритеты в планировании карьеры с соблюдением принципов социальной ответственности:

а) расставить цели и задачи по порядку, стремиться и следить за их должным исполнением;

б) трудоемкие дела переложить на другого сотрудника;

в) воспользоваться помощью родственников для продвижения по карьерной лестнице;

б) представить свою кандидатуру как наилучшую для руководящей должности.

Практические задания

Задание 1. Проведите полный хронометраж одного рабочего дня используя жесткое планирование. Занесите данные в таблицу:

Время начала	**Длительность**	**Вид работы**	**Желаемый результат**

Задание 2. Определите, какие из приведенных задач – результатно-ориетированные, а какие нет. Используя формулу результатно-ориетированного формулирования задач, переформулируйте задачи в результанто-ориетированный вид.

Позвонить коллеге; оформить договор в соответствии с последними коррективами; лекция; Почта; тестовые задания к экзамену.

Задание 3. Прочитайте размышления менеджера о предстоящем дне: «Сегодня сложный день. Мне еще нужно реализовать 15 изданных книг, но я не имею понятию куда их деть. Через неделю отчет, а я его еще не начинал. Так, сегодня всех обзвоню своих знакомых и предложу им книги. Нужно изучить в интернете как еще можно продать книги. А мне еще нужно срочно доработать смету конференции. Совсем забыл, сегодня последний день. Хоть увольняйся!».

1. Какие пункты его плана являются рисками в направлении «поглотители времени».
2. Дайте рекомендации данному специалисту как продуктивно распланировать день и успеть выполнить задания.

Задание 4. Вы замечаете, что у Вас часто не хватает времени. Кажется, что так много дел. Приведите пример типовых поглотителей времени (3-5). Предложите меры по минимизации непродуктивных расходов времени. Как информационные технологии могут помочь в минимизации расходов рабочего времени.

Задание 5. Вы пришли на собеседование для трудоустройства. Вооружены перечнем своих достоинств. И вдруг Вам задается вопрос: назовите свой главный недостаток. Предположите, какие возможные варианты ответа возможный с точки зрения: 1. Маркетинга; 2. Метода расстановки приоритетов. 3. Самоанализа и самопрезентации.

Задание 6. Многие ученые и мыслители высказывались о свободе. В частности, Гегель высказал положение «Человек воспитывается для свободы». Как вы понимаете данную мысль и как она соотносится с планированием работы и расстановкой приоритетов в карьере (профессиональной деятельности) и жизни. Нет ли здесь противоречий?

Задание 7. Подумайте, какие внутренние причины могут помешать Вам использовать методы персонального управления временем и планирования профессиональной карьеры. Ниже следует набор возможных ответов.

Проанализируйте причины, которые Вы выбрали. На основе расстановки приоритетов профессиональной деятельности, социальной ответственности и общечеловеческих ценностей, составьте их личностно-ориентированную коррекцию и спроектируйте задачи, которые помогут Вам достигнуть успешности в карьере.

1. Мне не дается планирование времени, так как от рождения я неорганизованный человек.
2. Постоянное планирование времени отнимет у меня слишком много сил.
3. Управление временем функционирует только в теории.
4. У меня взрывной характер.
5. Мне безразлично что происходит вокруг, кто о чем думает и обо мне то же. Как работаю, так и работаю. Не собираюсь меняться.
6. Мое окружение безответственное. Почему я тогда должен больше работать, чем кто то?
7. Мне нравится размеренная свободная жизнь, которая не зависит от законов и правовых установок;
8. Планирование времени лишит мою жизнь спонтанности.
9. Это все азбучные истины.
10. Меня не устраивает законодательство в области моей профессиональной

деятельности

Перечень вопросов для проверки к зачету с оценкой

1. Понятие «карьера», «деловая карьера».
2. Карьера как объект управления.
3. Современный менеджер, менеджер.
4. Виды деловой карьеры и ее задачи.
5. Основные показатели профессионализма.
6. Планирование деловой и профессиональной карьеры.
7. Факторы, структура и условия профессионального самоопределения.
8. Процесс осмысления и планирования собственной профессиональной карьеры.
9. Реализация карьерных стратегий в условиях рыночной экономики.
10. Проектная деятельность как способ планирования карьеры.
11. Личное и профессиональное планирование жизни.
12. Понятие успеха и факторы, определяющие успешность деятельности личности.
13. Предварительный этап карьеры – понятие, основные удовлетворяемые потребности.
14. Этап становления карьеры – понятие, основные удовлетворяемые потребности.
15. Этап продвижения карьеры – понятие, основные удовлетворяемые потребности.
16. Этап сохранения карьеры – понятие, основные удовлетворяемые потребности.
17. Этап завершения карьеры – понятие, основные удовлетворяемые потребности.
18. Качества, необходимые хорошему менеджеру для успешной карьеры.
19. Методы поиска работы.
20. Правила телефонного собеседования при поиске работы.
21. Основные принципы составления профессионального резюме.
22. Техника проведения собеседования с работодателем.
23. Сущность самоменеджмента.
24. Процесс целеполагания в самоменеджменте.
25. Техники самоменеджмента в «управлении временем»
26. Правила постановки задач.
27. Стиль работы и рациональная организация труда.
28. Управление стрессами как элемент рациональной организации собственной трудовой активности.
29. Определение жизненных приоритетов в контексте постановки профессиональных задач.
30. «Поглотители времени» в аспекте делового этикета.
31. Основные причины нерационально потраченного времени.
32. Имидж. Его значение для карьерного роста
33. Правила личной организованности и самодисциплины.
34. Система планирования работы.
35. Методы самосовершенствования.
36. Распорядок жизнедеятельности делового человека.
37. Делегирование полномочий. Его основные цели.
38. Технология поиска жизненных целей.
39. Причины дефицита рабочего времени менеджера.
40. Основные правила экономии рабочего времени.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ИНКЛЮЗИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОЦИАЛЬНОЙ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			Выпускник должен знать	**Выпускник должен уметь**	**Выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	**УК-9**	УК-9.1 раскрывает понятие инклюзивной компетентности, ее компоненты и структуру	основные теории и концепции причин стигматизации лиц с инвалидностью	разрабатывать сценарии работы с клиентами с социально-психологических механизмов стирания стигмы	использования активных методов и средств работы с лицами с инвалидностью	Контактная работа: Лекции Самостоят. работа
		УК-9.2. демонстрирует позитивное отношение к людям с ограниченными возможностями здоровья и готовность к конструктивному сотрудничеству с ними в социальной и профессиональной сферах	основные теории и концепции по организации совместной профессиональной деятельности	разрабатывать сценарии совместной профессиональной деятельности при участии лиц с ОВЗ	использование методов по подбору способов организации совместной проф. деятельности для лиц с ОВЗ	
		УК-9.3. подбирает и использует адекватные способы организации совместной профессиональной деятельности при участии в ней лиц с ограниченными возможностями здоровья	основные направления теории работа в группах с лицами с ОВЗ	разрабатывает сценарии работы в группе лиц с ОВЗ и особыми потребностями	активно использует различные методики по групповой работе с лицами ОВЗ	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости Примерные темы для дискуссии

Модуль 1. «Инклюзия как принцип социальной и профессиональной деятельности»

Тема дискуссии: «Барьеры и риски в реализации социальной и профессиональной инклюзии»

Вопросы для обсуждения:

1. Что препятствует на современном этапе включению инвалидов с социальную жизнь и профессиональную деятельность?

2. Насколько возможна полная интеграция лиц с инвалидностью в социальную и профессиональную сферы?

3. Какие существуют риски и ограничения в процессе интеграции инвалидов в профессиональную сферу?

Модуль 2. «Организационные аспекты инклюзивного взаимодействия»

Тема дискуссии «Этические аспекты взаимодействия в профессиональной сфере»

Вопросы для обсуждения:

1. Все ли специалисты умеют взаимодействовать с коллегами, имеющими инвалидность?

2. Каковы пути формирования инклюзивной культуры организации?

3. Какие коммуникативные табу должны соблюдать сотрудники при общении с лицами, имеющими инвалидность?

Модуль 3. «Инклюзивные практики в социальной и профессиональной сферах»

Тема дискуссии «Проблемы трудоустройства лиц с инвалидностью»

Вопросы для обсуждения:

1. Почему на современном этапе мало людей с инвалидностью, желающих трудоустроиться?

2. Как мотивировать лиц с инвалидностью к профессиональной деятельности?

3. Каково отношение работодателей к сотрудникам с инвалидность?

Примерные тестовые задания

1. Основным условием признания гражданина инвалидом является …

a) необходимость осуществления мер социальной защиты, включая реабилитацию.

b) ограничение жизнедеятельности

c) нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами

2. Определение в установленном порядке потребностей освидетельствуемого лица в мерах социальной защиты, включая реабилитацию, на основе оценки ограничений жизнедеятельности, вызванных стойким расстройством функций организма – это …

a) медицинский консилиум

b) медико-социальная экспертиза

c) психолого-медико-педагогическая комиссия

3. Материальная помощь государства, предусмотренная для отдельных категорий граждан с целью их социальной поддержки и компенсации в случае отказа от набора бесплатных услуг – это …

a) пенсия по инвалидности

b) ежемесячная денежная выплата

c) пенсия по старости

4. Совместное обучение лиц с ОВЗ и их нормально развивающихся сверстников называется …

a) интеграция

b) инклюзия

c) индивидуализация

5. Положительная динамика отношения общества и государства к лицам с инвалидностью проявляется в …

a) реализации всех социальных гарантий, предусмотренных законом для лиц с инвалидностью

b) включении лиц с инвалидностью в различные сферы деятельности: образовательную, досуговую, спортивную, трудовую и др.

c) инклюзивном образовании лиц с инвалидностью

d) санаторно-курортном лечении лиц с инвалидностью

e) лечебно-оздоровительном мероприятии для лиц с инвалидностью

f) профессиональной переподготовке лиц с инвалидностью

6. К медико-биологическим причинам роста инвалидности относят:

a) некачественное оказание медицинской помощи

b) нерегулярность прохождения осмотров у специалистов

c) изменения в возрастной структуре населения в сторону его старения

d) неблагоприятные условия труда женщин и мужчин

e) плохие жилищные условия и низкий материальный достаток семьи

7. К социально-психологическим причинам роста инвалидности относят: … семейное неблагополучие

a) психологически неблагоприятные условия труда

b) неграмотность в вопросах здоровьесбережения

c) некачественное оказание медицинской помощи

d) ухудшение экологической обстановки

e) белково-витаминный дефицит

f) неиспользование своих прав на получение того или иного вида льгот, пособий

8. К социально-средовым причинам роста инвалидности относятся: …

a) стрессогенность современной жизни

b) ухудшение экологической обстановки

c) неблагоприятные и опасные условия труда на предприятиях

d) некачественное оказание медицинской помощи

e) наследственно-обусловленные болезни

f) неграмотность в вопросах здоровьесбережения

g) нерегулярность прохождения осмотров у специалистов

9. К экономико-правовым причинам роста инвалидности относятся:

…

a) низкий материальный достаток семьи

b) незнание или неиспользование своих прав на получение льгот и пособий

c) плохие жилищные условия

d) наследственно-обусловленные болезни

e) ухудшение экологической обстановки

f) стрессогенность современной жизни

g) нерегулярность прохождения осмотров у специалистов

10. Социальная интеграция должна быть обеспечена …

a) только детям с нарушениями развития в дошкольном возрасте

b) всем без исключения лицам с инвалидностью

c) только детям, обучающимся в специальных учреждениях

11. Выделяют такие основные виды слепоты, как …

Выберите два ответа из 4 предложенных, перенесите правильные ответы в поле для ответа

a) временная

b) врожденная

c) социальная

d) приобретенная

12. По сохранности остаточного зрения выделяют … слепоту

a) частичную

b) тотальную

c) всеобщую

d) практическую

13. Зрительная гимнастика – это …

a) развитие процессов компенсации, исправление и восстановление нарушенных функций, сглаживание недостатков познавательной деятельности

b) комплекс офтальмологических упражнений, способствующих снятию зрительного напряжения, укреплению глазных мышц и улучшающих кровоснабжение и обменные процессы в глазах

c) комплекс профилактических мероприятий и правил, направленных на сохранение и укрепление зрительной функции, а также здоровья органов зрения

14. Гигиена зрения – это …

a) развитие процессов компенсации, исправление и восстановление нарушенных функций, сглаживание недостатков познавательной деятельности

b) комплекс офтальмологических упражнений, способствующих снятию зрительного напряжения, укреплению глазных мышц и улучшающих кровоснабжение и обменные процессы в глазах

c) комплекс профилактических мероприятий и правил, направленных на сохранение и укрепление зрительной функции, а также здоровья органов зрения

15. Специалист, осуществляющий учебные, реабилитационные и воспитательные мероприятия с лицами, которые имеют нарушения зрения, – это …

a) логопед
b) сурдопедагог
c) тифлопедагог
d) олигофренопедагог

16. Шрифт Брайля – это …

a) рельефно-точечный тактильный шрифт, предназначенный для письма и чтения незрячими и плохо видящим людям
b) средства активного приспособления индивида к условиям социальной среды
c) устройство, преобразующие звуковой сигнал в тактильный сигнал

17. К устройствам для обучения незрячих и слабовидящих (тифлотехнические средства) относят …

a) кохлеарный имплант
b) клавиатура с увеличенными буквами и светящимися кнопкам
c) читающая машина
d) слуховой аппарат
e) электронная лупа
f) световой сигнализатор дверного звонка

18. Тифлотехнические средства реабилитации для слепых и слабовидящих – это …

a) средства активного приспособления индивида к условиям социальной среды
b) совокупность специальных средств и приспособлений, позволяющих осуществлять компенсацию выраженных нарушений функций органа зрения и способствующих активному приспособлению человека к окружающей среде
c) средства, предназначенные для плавного перехода пострадавшего человека из лежачего положения в вертикальное

19. Установите соответствие тифлотехнического средства и его определения

a) Читающая машина
b) Электронная лупа

а) аппарат, который объединяет функции сканера, увеличителя и голосового устройства
б) телевизионный увеличитель, который проецирует изображение бумажных документов на экран монитора

20. С помощью шрифта Брайля … ноты

a) можно только читать
b) можно читать и записывать
c) можно только записывать
d) нет возможности читать или записывать

21. В эпоху Античности по отношению к особым детям было распространено …

a) детоубийство (инфантицид)

b) воспитание особых детей в монастырях
c) воспитание особых детей в семье

22. На Руси существовало особое отношение к людям с инвалидностью, их называли …
a) убогие
b) лица, имеющие инвалидность
c) блаженные
d) лица с ограниченными возможностями здоровья

23. Внимание к личности особого ребёнка, изучение социальных аспектов его жизни началось с …
a) Викторианской эпохи
b) Колониальной эпохи
c) Средних веков

24. Деятельность доктора Дауна относится к периоду ….
a) Викторианской эпохи *(правильный ответ)*
b) Эпохи всеобщего благоденствия
c) Колониальной эпохи

25. Эпоха всеобщего благоденствия наиболее ярко представлена в …
a) странах Азии
b) Скандинавских странах
c) странах Африки

26. … родители особых детей объединяются в ассоциации и распространятся профессиональное родительство
a) в викторианскую эпоху
b) в эпоху всеобщего благоденствия
c) на современном этапе

27. Основные идеи и положения, задающие вектор развития теории инклюзивного образования и инклюзивной практики – это …
a) принципы
b) ценности
c) реализация

28. Согласно принципу …, в центре образовательного процесса и педагогической деятельности находится целостная личность человека в неразделимом единстве его физической, умственной и душевной организации
a) добровольности
b) индивидуализации
c) приоритетного права выбора родителей
d) диалогизации общения

29. Согласно принципу …, разделение целей, содержания, методов и средств обеспечивает личностно-ориентированное обучение, соответствующее особенностям развития обучающегося

a) добровольности
b) индивидуализации
c) приоритетного права выбора родителей
d) дифференциации

30. Согласно принципу …, должно быть максимальное участие каждого отдельного учащегося в общей коллективной деятельности

a) добровольности
b) индивидуализации
c) приоритетного права выбора родителей
d) коллективизма

Задания 1 типа

1. Инклюзивное образование в России и за рубежом: история, реалии и перспективы
2. Принципы инклюзивного образования. Общая характеристики. Привести примеры.
3. Исторические и социокультурные предпосылки для перехода к инклюзивному образованию.
4. Реализация инклюзивного образования в США.
5. Реализация инклюзивного образования в Испании, Франции.
6. Реализация инклюзивного образования в Англии, Германии.
7. Реализация инклюзивного образования в Белоруссии.
8. Реализация инклюзивного образования Украине, Казахстане.
9. Реализация инклюзивного образования в Республике Татарстан.
10. Российская и региональная нормативно - правовая база развития вариативных форм специального образования детей с ОВЗ.
11. Региональные системы обучения и социализации детей с ограниченными возможностями здоровья в инклюзивном образовательном пространстве.
12. Особенности профессионального взаимодействия с лицами, имеющими особенности здоровья
13. Условия, обеспечивающие специальные образовательные потребности детей с ОВЗ в условиях инклюзивного обучения.
14. Психолого-педагогическое сопровождение людей нарушением слуха.
15. Психолого-педагогическое сопровождение людей нарушением зрения.
16. Психолого-педагогическое сопровождение людей с ЗПР.
17. Психолого-педагогическое сопровождение людей интеллектуальным недоразвитием.
18. Психолого-педагогическое сопровождение людей нарушением опорно-двигательного аппарата.
19. Психолого-педагогическое сопровождение людей расстройствами аутистического спектра.

20. Психолого-педагогическое сопровождение людей с СДВГ в процессе инклюзивного образования.

21. Организация тьюторского сопровождения инклюзивной практики.

22. Психологическое сопровождение родителей, воспитывающих детей с ОВЗ, в условиях инклюзивного образования.

23. Междисциплинарное взаимодействие специалистов в организации психолого-педагогического сопровождения особого ребенка.

24. Нормативно - правовое обеспечение инклюзивного образования лиц с ОВЗ в России.

25. Деятельность специалиста по инклюзии (координатор) в образовательном учреждении.

Задания 2 типа

Задание 1.

Подготовьте доклад на 1-2 и более листов о жизненном пути великого (известного) человека с ОВЗ и инвалидностью (ученого, художника, музыканта, политика, спортсмена и т.п.). Отразите в нем автобиографические сведения, вклад этого лица в область его деятельности, опишите имеющееся отклонение в здоровье.

Задание 2.

Назовите принципы инклюзивного образования, обозначенные в Саламакской декларации, их отражение в Российском законодательстве.

Задание 3.

Изучите и проанализируйте употребление понятий и специальных терминов для обозначения категории лиц с психофизическими отклонениями в нормативно-правовых и научных источниках, художественной литературе и публикациях в СМИ в разных странах.

Дайте характеристику самых употребляемых понятий и соотнесите их с действующей моделью инвалидности в этих странах.

Задание 4.

Проведите контент-анализ научных публикаций, произведений художественной литературы, выступлений и публикаций в СМИ. Подсчитайте частоту употребляемых терминов для обозначения лиц с ОВЗ и инвалидностью. Опишите влияние встретившихся терминов на восприятие обществом данной категории лиц.

Задание 5.

Изучите и дайте характеристику процессу включения лиц с ОВЗ и инвалидностью систему образования в разных странах мира. Проанализируйте преимущества и недостатки в реализации внедрения инклюзии в общество.

Задание 6.

Изучите веб-страницы для лиц с ОВЗ и инвалидностью на сайтах учреждений социальной защиты и образовательных организаций (детский сад, общеобразовательные организации, организации профессионального образования (СПО, ВПО). Составьте на их основе описание условий, имеющихся в учреждениях и организациях для лиц с ОВЗ и инвалидностью. Укажите для каких категорий созданы условия. Отметьте недостатки в организации доступной среды в рассмотренных учреждениях и организациях.

Задание 7.

Разработайте план и содержание инклюзивного взаимодействия для молодых людей с ментальной инвалидностью Задание 8.

Разработайте план и содержание инклюзивного взаимодействия с представителями старшего поколения.

Задание 9.

Разработайте план и содержание инклюзивного взаимодействия с детьми и подростками, испытывающих трудности в социальной адаптации и интеграции.

Задание 10.

Обзор моделей инклюзивного и интегрированного образования детей с особыми образовательными потребностями, реализуемых в странах СНГ.

Задание 11.

Обзор моделей инклюзивного образования в Армении, на Украине, в Великобритании, США и других странах Европы.

Задание 12.

Определите цели, содержание и способы работы команды специалистов инклюзивного образовательного учреждения Задание 13.

Выделите противоречия и риски инклюзивного образования и обозначьте пути их разрешения.

Задание 14.

Профессионально-личностные качества, специфические функции и задачи профессиональной деятельности специалистов, участвующих в

реализации инклюзивного взаимодействия

Задания 3 типа

1. Выберите правильный ответ: Инклюзия представляет собой:

А) форму сотрудничества; Б) частный случай интеграции;

В) стиль поведения.

2. Выберите правильный ответ: Различают два вида интеграции:

А) внутреннюю и внешнюю,

Б) пассивную и творческую, В) образовательную и социальную.

3. Выберите правильный ответ: Инклюзия, то есть «включённое образование», предусматривающее включение ребёнка с ОВЗ в одну образовательную среду с нормально развивающимися сверстниками - это:

19

А) групповая интеграция, Б) образовательная интеграция,

В) коммуникация.

4. Выберите правильный ответ: Социальная интеграция должна быть обеспечена:

А) всем без исключения детям с нарушениями в развитии,

Б) только детям с нарушениями развития в младшем школьном возрасте,

В) детям, обучающимся только в специальных учреждениях.

5. Выберите правильный ответ: Впервые теоретическое обоснование интегрированного обучения было в трудах отечественного учёного:

А) А.Н, Леонтьева,

Б) С.Л Рубинштейна,

В) Л.С. Выготского.

6. Выберите правильный ответ: Первой страной в сфере внедрения в педагогическую практику Инте (инклюзивного) образования стала:

А) Великобритания,

Б) Россия, В) Франция.

7. Выберите правильный ответ: В 70-е г.г. XX в. в странах Европы отмечаются первые прецеденты, закрытия коррекционных учреждений, из-за:

А) отсутствия детей с ОВЗ,

Б) перевода детей с ОВЗ в детские сады и школы общего типа,

В) обучения детей с ОВЗ на дому.

8. Выберите правильный ответ: В России первый экспериментальный опыт совместного обучения детей и нарушенным развитием появляется в:

А) 60-ые г.г. XX в.,

Б) 90-ые г.г. XX ., В) 70-ые г.г. XX в.

9. Выберите правильный ответ: В России в первом экспериментальном опыте совместного обучения детей с нормальным и нарушенным развитием принимали участие дети дошкольного возраста с нарушением:

А) зрительного анализатора,

Б) интеллекта,

В) слухового анализатора.

10. Выберите правильный ответ: Впервые принципы инклюзивного образования на международном уровне были зафиксированы:

А) в Саламанкской декларации

Б) в Джомтьенской Конвенции

В) в Конвенции о правах инвалидов

11. Выберите правильный ответ: Социальная интеграция должна быть обеспечена:

А) всем без исключения детям с нарушениями в развитии,

Б) только детям с нарушениями развития в младшем школьном возрасте,

В) детям, обучающимся только в специальных учреждениях.

12. Двусторонний процесс, который предусматривает совместные усилия как со стороны ребенка, так и со стороны среды, в которую он входит

А) реабилитация;

Б) инклюзия;

В) интеграция;

Г) абилитация.

13 Нарушение индивидуального развития - это:

А) дефективность;

Б) дизонтогенез;

В) органический дефект;

Г) депривация.

9 Компенсация-это:

А) восполнение утраченной функций;

Б) замещение поврежденных органов;

В) восполнение и замещение функций, недоразвитых, нарушенных или утраченных вследствие дефекта развития;

Г) отсутствие функциональной деятельности организма.

10. К экзогенным факторам, приводящим к нарушениям психофизического развития, относят:

А) наследственные заболевания;

Б) инфекционные болезни; В) генетические отклонения;

Г) родовые травмы.

11. Какие группы нарушений психического развития выделяют по времени возникновения отклонений?

А) врожденные;

Б) биологические;

В) приобретенные;

Г) социальные;

12. Какие группы нарушений психического развития выделяют по степени

обратимости возникающих отклонений?

А) необратимые;

Б) частично обратимые;

В) наследственные;

Г) практически обратимые;

13. Определение какого нарушения приводится ниже: «Частичное нарушение процесса письма, проявляющееся в стойких, повторяющихся ошибках, обусловленных несформированностью высших психических функций, участвующих в процессе письма»._____

14. Для какого вида нарушений развития характерны следующие симптомы: нарушение мышечного тонуса, ограничение или невозможность произвольных движений, наличие насильственных движений, нарушения равновесия и координации движений, нарушение ощущений движения тела или его частей, недостаточное развитие статокинетических рефлексов? _____

15. Определение какого понятия приведено ниже: «Стойкое снижение познавательной деятельности вследствие органического поражения ЦНС»?

А) задержка психического развития;

Б) умственная отсталость; В) олигофрения;

Г) органическая деменция

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК (АНГЛИЙСКИЙ)

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	**УК-4**	**УК-4.2** Умеет правильно, непротиворечиво и аргументировано строить устную и письменную речь	лексико-грамматический минимум в объеме, необходимом для работы с иноязычными текстами в процессе профессиональной деятельности и практического осуществления деловой коммуникации на иностранном языке; стратегии речевого этикета, необходимые для коммуникации в деловой среде	вести беседу на иностранном языке в рамках профессиональной деятельности; свободно выражать свои мысли и использовать этикетные формулы в условиях письменной и устной деловой коммуникации на иностранном языке;	составления стандартных для профессиональной деятельности текстов на иностранном языке и перевода специальных текстов с иностранного языка на родной;	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа

		УК-4.3 Владеет навыками создания и анализа устной и письменной деловой речи с позиции коммуникативной эффективности	различия между стандартами и формальной и неформальной деловой коммуникации на ИЯ в устной и письменной формах в условиях профессиональной деятельности, формы и правила академического и профессионального письма, необходимые для составления и редактирования текстов профессиональной направленности.	понимать, анализировать и структурировать информацию на иностранном языке, необходимую для профессиональной деятельности, ; составлять краткий обзор и резюме иноязычного текста профессиональной тематики; выбирать адекватные цели профессиональной коммуникации языковые формы, анализировать их структурные и функциональные особенности, корректировать их в соответствии с принятыми национальными стандартами делового общения.	деловой коммуникации в устной и письменной формах на иностранном языке для решения задач профессионального взаимодействия	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

1 семестр

Задания 1 типа.

1. Личные, указательные и притяжательные местоимения.
2. Глагол to be. Простое предложение. Общий вопрос.
3. Исчисляемые и неисчисляемые существительные.

4. Понятие артикля. Определенный и неопределенный артикль.
5. Имя прилагательное. Место прилагательного в предложении.
6. Предлоги from, in для выражения падежных отношений.
7. Имя существительное. Множественное число существительных.
8. Предлоги места on, near, at, under, below, above.
9. Повелительное наклонение.
10. Типы вопросов. Разделительный вопрос.
11. Глагол to have (got).
12. Неопределенные местоимения some, any , no, all.
13. Типы вопросов. Альтернативный вопрос.
14. Притяжательный падеж имен существительных.
15. Структура простого утвердительного, отрицательного, вопросительного предложения.
16. Простые неличные формы глагола: Participle I (Present Participle).
17. Простые неличные формы глагола: Participle II (Past Participle).
18. Безличные и неопределенно-личные предложения.
19. Употребление оборотов There is/There are.
20. Образование и употребление Present Simple.
21. Образование и употребление Present Continuous.
22. Образование и употребление Past Simple.
23. Образование и употребление Past Continuous.
24. Модальные глаголы.
25. Образование и употребление Future Simple.

Задания 2 типа.

1. Сравнение употребления Present Simple и Present Continuous и приведите примеры
2. Проанализируйте Present Continuous глаголы действия и состояния. Приведите примеры
3. Сопоставьте способы выражения будущего времени и приведите примеры.
4. Сравнить употребление Past Simple и Past Continuous и приведите примеры.
5. Сравнить употребление определенного и неопределенного артиклей и приведите примеры.
6. Сравнить согласование времен в разных типах сложных предложений. Приведите примеры.
7. Проанализируйте конструкции. Приведите примеры.
8. Сравнить употребление Active и Passive voice и приведите примеры.
9. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.
10. Сравните употребление Conditionals 0, 1, 2 и 3. Приведите примеры.
11. Сравнитьупотреблениегерундия и инфинитива и приведите

примеры.

12. Сравните употребление модальных глаголов и приведите примеры.

13. Сопоставьте употреблениеартиклей в названиях стран, национальностей, жителей страны и языков. Приведите примеры

14. Проанализируйте употреблениеартиклей с уникальными существительными. Приведите примеры.

15. Сравнение употребления Past Simple и Present Perfect. Приведите примеры.

16. Сравните употребления Present Perfect и Present Perfect Continuous и приведите примеры.

17. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.

18. СравнитеупотреблениеParticiple I и Participle II и приведите примеры.

19. Предлоги, выражающие временные отношения. Приведите примеры.

20. Обобщите предлоги, выражающие пространственные отношения. Приведите примеры.

21. Рассмотрите Возвратные местоимения. Приведите примеры

22. Сравните употребление притяжательных местоимений и абсолютной формы притяжательных местоимений. Приведите примеры.

23. Обобщите Личные местоимения. Приведите примеры

24. Сослагательное наклонение. Приведите примеры

25. Употребление глагола Have и конструкции Have got. Сравните.

Задания 3 типа

Задание №1.

Read and translate the text.

The State Tretyakov Gallery is one of the best-known art galleries in Russia. It takes its name from Pavel Tretyakov, a Moscow merchant. In the 19th century Tretyakov collected Russian paintings. He visited all the exhibitions and art studios and bought the best pictures. In 1881 Tretyakov opened his collection in St. Petersburg to the public, 11 years later he donated it to the city of Moscow. Since then the gallery has received hundreds of paintings from other museums and private collections. The Tretyakov Gallery reflects the whole history of Russian paintings from the 11th century to the present day. Every year the Tretyakov Gallery attracts millions of visitors. It’s considered to be not only an art gallery, but also a large cultural and educational center.

Задание №2.

Read the sentences. Answer the question.

Eating the sushi

Pick the sushi up and dip it fish-side down in the soy sauce. Do not put the rice into the sauce, this will make it too wet and difficult to eat. Put the sushi in your mouth fish-side down too, as it is the flavour of the fish, not the rice, that you want to taste first. You should really eat the sushi piece in one go, or maybe two. Try not to leave any food on your plate. It is considered especially rude to

leave rice.

In how many bites should you eat sushi?

Задание№3.

Read the text and finish the sentence.

The story of the Fair Trade movement goes back to 1988, when a Dutch development agency first imported coffee from Mexico under the brand name Max Havelaar, and sold it in supermarkets. The idea was to allow the production of the coffee to get a fairer share of the profit its sales generated, something which conventional trade wasn't doing.

Since then, the Fair Trade movement has grown, and now gives wealthy consumers around the world a way to reduce poverty and provide economic stability in developing countries.

The company's idea is to …

Задание№4.

Fill in the gaps.

-My name Philip.
-Hi! Nice to you!
-How are you?
-I twenty.
-Where you from?
-I from Russia.

Задание№5.

Match the first part of the compound word to the second part

1over a card
2 chewing b height
3credit c phone 3medium- d gum

2 семестр

Задания 1 типа.

1. Образование и употребление Present Simple.
2. Образование и употребление Present Continuous.
3. Наречия a lot, many, much, few, a few.
4. Порядковые и количественные числительные.
5. Предлоги места next to, between, opposite, behind, in front of.
6. Типы вопросов. Специальные вопросы.
7. Предлоги времени at, on, in.
8. Именные придаточные предложения.
9. Образование и употребление Present Perfect.
10. Имя прилагательное. Степени сравнения прилагательных.
11. Образование и употребление Past Perfect.
12. Косвенная речь.
13. Страдательный залог.
14. Употребление герундия и инфинитива.
15. Причастия, деепричастия, отглагольные прилагательные (complex subject).
16. Сложное дополнение (complex object).
17. Употребление глаголов Do и Make.
18. Употребление глаголов Say и Tell.
19. Согласование времен.
20. Образование и употребление Present Perfect Continuous.
21. Порядок слов. Инверсия.
22. Притяжательный падеж имен существительных.
23. Структура простого утвердительного, отрицательного, вопросительного предложения.

24. Модальные глаголы.
25. Образование и употребление Future Simple.

Задания 2 типа.

1. Сравните употребление Present Simple и Present Continuous.
2. Назовите способы выражения будущего времени и приведите примеры.
3. Сравните употребление Past Simple и Past Continuous.
4. Сравнить употреблениеопределенного и неопределенного артиклей и приведите примеры.
5. Сравните употребление наречий a lot, many, much, few, a few. Приведите примеры.
6. Сравните употребление предлогов места next to, between, opposite, behind, in front of. Приведите примеры.
7. Сравнить употреблениеActive и Passive voice и приведите примеры.
8. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.
9. Сравните употреблениеConditionals 0, 1, 2 и 3. Приведите примеры.
10. Сравнитьупотреблениегерундия и инфинитива и приведите примеры.
11. Сравнитеупотреблениемодальных глаголов и приведите примеры.
12. Употребление артиклей в названиях стран, национальностей, жителей страны и языков. Приведите примеры
13. Употребление артиклей с уникальнымисуществительными. Приведите примеры.
14. Сравнение употребления Past Simple и Present Perfect. Приведите примеры.
15. Сравните употребления Present Perfect и Present Perfect Continuous и приведите примеры.
16. Сравните употребление Past Perfect и Past Perfect Continuous и приведите примеры.
17. Сравните употребление Participle I и Participle II и приведите примеры.
18. Сравните употребление глаголов Do и Make.
19. Сравните употребление глаголов Say и Tell.
20. Возвратные местоимения. Приведите примеры
21. Сравнитеупотреблениепритяжательных местоимений и абсолютной формы притяжательных местоимений. Приведите примеры.
22. Личные местоимения. Приведите примеры
23. Сослагательное наклонение. Приведите примеры
24. Употребление глагола Have и конструкции Have got. Сравните.
25. Сравните употребление модальных глаголов. Приведите примеры.

Задания 3 типа

Задание №1. Read and translate the text.

“Titanic” was released in 1997. It was directed, written and produced by James Cameron. Leonardo DiCaprio and Kate Winslet are the film stars. After this film Leonardo DiCaprio’s career soared. Both actors got to be famous all over the world. For a long time “Titanic” was the highest-grossing film of all times. The film is based on the true story of Titanic, a huge passenger liner which wrecked during its first journey across the Atlantic. The film tells us a story of two

people, Rose and Jack, who fell in love with each other on shipboard. Rose belonged to a high-class society, while Jack was an artist who won his ticket in a card game. "Titanic" is also a movie about money and its evils. With fine irony, Cameron has spent more dollars than any other filmmaker to make a film that denounces the rich.

Задание №2. Read the text and answer the question.

The French film The Class is an exhilarating example of how teachers around the world have been inspiring their students for generations. Since it hit the screens, the film has generated discussion about education both in France and abroad. Based on a novel by Francois Begaudeaux, who has been teaching French for fifteen years, the film stars real students and also Begaudeaux himself in the lead role. Since its big success at the Cannes Film Festival in 2008, the film has been shown in over 60 countries.

What is the main idea of the film?

Задание №3. Read the text and finish the sentence.

There are states schools and private schools in Britain. Seven per cent of British schoolchildren go to private schools called independent schools. There are 2,400 independent schools and they have been growing in number and

popularity since the mid-1980's.

Parents pay for these schools, and fees vary from about 250 pounds a term for a private nursery to 3,000 pounds a term or more for a secondary boarding school. Most independent schools are called prep (preparatory) schools because they prepare the children for the Common Entrance Exam which they take at the age of 11. This exam is for entry into the best schools.

Parents must pay for...

Задание №4.

Fill in the gaps.

-What's his ?

-He is an actor.

-Is he Hollywood?

-Yes, he is.

-He is very good- .

-Yes, he .

Задание №5.

Match the two halves of the questions

1. Alex’s electricity was cut a) metals such as lead into gold.
2. I need to find b) off because she forgot to pay the bill.
3. People spent years trying to turn c) on in physics over the last year.
4. Your teacher says you’ve really come d) down on the motorway.
5. A lorry had broke e) out who discovered penicillin.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (АНЛИЙСКИЙ ЯЗЫК)

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	**УК-4**	**УК-4.2** Умеет правильно, непротиворечиво и аргументированно строить устную и письменную речь	лексико-грамматический минимум в объеме, необходимом для работы с иноязычными текстами в процессе профессиональной деятельности и практического осуществления деловой коммуникации на иностранном языке; стратегии речевого этикета, необходимые для коммуникации в деловой среде	вести беседу на иностранном языке в рамках профессиональной деятельности; свободно выражать свои мысли и использовать этикетные формулы в условиях письменной и устной деловой коммуникации на иностранном языке;	составления стандартных для профессиональной деятельности текстов на иностранном языке и перевода специальных текстов с иностранного языка на родной;	Контактная работа: Практические занятия Самостоятельная работа
		УК-4.3 Владеет навыками создания и анализа устной и письменной деловой речи с позиции коммуникативной эффективности	различия между стандартами формальной и неформальной деловой коммуникации на ИЯ в устной и письменной формах в условиях	понимать, анализировать и структурировать информацию на иностранном языке, необходимую для профессиональной деятельности,	деловой коммуникации в устной и письменной формах на иностранном языке для решения	

			профессиональной деятельности, формы и правила академического и профессионального письма, необходимые для составления и редактирования текстов профессиональной направленности.	составлять краткий обзор и резюме иноязычного текста профессиональной тематики; выбирать адекватные цели профессиональной коммуникации языковые формы, анализировать их структурные и функциональные особенности, корректировать их в соответствии с принятыми национальными стандартами делового общения.	задач профессионального взаимодействия	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Примерные темы эссе:

1. Entrepreneurship: vocation, upbringing or chance?
2. Features of Russian entrepreneurship.
3. Features of American entrepreneurship.
4. What determines the success of business activity?
5. I am an individual entrepreneur.
6. the formula for business success.

Примерные темы рефератов:

1. Рынок - среда существования предпринимателей.
2. Внутренняя предпринимательская среда.
3. Физические лица - субъекты предпринимательства.
4. Юридические лица - субъекты предпринимательства.
5. Права предпринимателей.
6. Обязанности предпринимателей.

Примерные темы докладов и презентаций:

1. Entrepreneurship as a phenomenon and as a process.
2. Entrepreneurship functions.
3. Entrepreneurship classification.
4. Illegal business and pseudo-business.
5. Types of entrepreneurship.
6. Entrepreneurial activity in the securities market.
7. Entrepreneurial activity in the banking services market.
8. Entrepreneurial activity in the insurance market.
9. Intermediary entrepreneurship.
10. Entrepreneurial activity of an educational institution.

Типовой тест.

1. What is the name of that picture which you … on the wall.
a) look at
b) is looking at
c) look
d) are looking at
2. Next time you … to my house, you must bring that biblioclub.
a) come
b) coming
c) is coming
d) are coming
3. … by air because the cost of flying is very high.
a) I do not often travel
b) I will often travelling
c) I am not often travelling
d) I will not often travelling
4. Why … late every time we arrange to meet?
a) is he
b) he is
c) is he being
d) he is being
5. I … her every day and she never says hello to me.
a) see
b) seeing
c) am seeing
d) will see
6. Later tonight I … my uncle, who is ill in hospital.
a) visiting
b) visit
c) am visiting
d) are visiting
7. … to see that film that is on at the cinema next week?
a) Do you go
b) Is you going
c) Are you going
d) Do you going
8. … every single thing which that man says?
a) Do you believe
b) Do you believing
c) Is you believing
d) Are you believing

9. Sometimes I … what the teacher says to me.
a) do not understanding
b) do not understand
c) am not understanding
d) understand not
10. I … to remember your name but I'm afraid I can't remember it.
a) try
b) trying
c) am trying
d) will trying
11. I've … you not to do that many times before.
a) told
b) saying
c) says
d) said
12. I dare … you're right.
a) tell
b) told
c) tells
d) say
13. Now that would be … but my lips are sealed.
a) told
b) saying
c) telling
d) said
14. That … , they walked out of the room in total silence.
a) told
b) said
c) telling
d) saying
15. I'm afraid I can't … for sure but I think it's safe.
a) said
b) says
c) say
d) telling
16. You shouldn't take any notice of that because it's only hear… .
a) telling
b) says

c) tells
d) say
17. That's what people are always … .
a) say
b) said
c) telling
d) saying
18. What I … and what I do are not necessarily the same.
a) said
b) saying
c) say
d) tell
19. It's no good trying to persuade me because I'm not … a word.

a) tells
b) saying
c) telling
d) told

20. … us that story again!

a) Say
b) Tell
c) Tells
d) Says

Типовые задания к семинару:

Задание 1.

I.Прочитайте и письменно переведите оригинальный текст с английского на русский язык.

A traveller who had been riding in the rain and was wet through, arrived at a small hotel in the country. There was only one fireplace in the hall and a lot of people around it. The traveller thought of a plan how to get warm. He asked the hotel owner to take some fish to his horse. The hotel owner was surprised but the traveller insisted and the hotel owner did as he was asked. All the people rushed out to see the horse eat fish. The traveller had the fireplace all to himself and felt comfortable. When the hotel owner returned he said, "I was sure horses do not eat fish."— "Then why did you take it to my horse?"

Вопросы:

1. Why did the hotel owner try to feed the horse with fish?
2. Why did the traveller ask him to do it?

II. Поставьте вопрос к подчеркнутому члену предложения.

The traveller thought of a plan how to get warm.

III. Раскройте скобки, употребив правильную глагольную форму.

Once John Smith and his wife Mary who (1 — live) in a small house in the mountains, (2 — find) a dog. Though the dog (3 — be) weak and hungry, he (4 — not eat) anything in the presence of his new masters. Several days later the dog (5 — disappear). John and Mary (6 — leave) alone. But one day when Smith (7 — travel) in a train, he (8 — see) his dog running along the road. He (9 — get) off the train at the next station, (10 — buy) a piece of meat, (11 — catch) the dog and (12— bring) him home again. There the dog (13 — tie) up for a week.

The dog (14— escape) several times and each time he (15— run) north. At last the dog (16 — decide) to stay at the cottage but a long time (17 — pass) before Smith and his wife (18 — can) touch him. They (19 - call) him Wolf.

One summer a stranger (20 — come) to the cottage. As soon as the dog (21 — see) him, he (22— rush) to the stranger and (23 — lick) his hands. Then the stranger (24 - say): "His name (25 - be) not Wolf. It (26 - be) Brown. He (27 - be) my dog." Mary (28 - ask) to leave the dog with them. But the stranger (29 — refuse) and (30 — say) that the dog (31 — must) decide it himself. "I (32 — say) goodbye and (33 — go) away. If he (34 — want) to stay, let him stay." For some time Wolf (35 — watch) the man go. Then he (36 — rush) after him and (37 - try) to stop him. Then the dog (38 - run) back to Smith and his wife (39 - try) to drag Smith after the stranger. He (40 – want) to be at the same time with the old and the new master. Finally the dog (41 — lie) down at the feet of Smith. Mary (42 — be) happy.

IV. Выберите правильный вариант.

1.I... glasses since I was a child,

a) wear, b) wore, c) am wearing, d) have been wearing.

2. When the phone rang, I... dinner.

a) cook, b) was cooking, c) had been cooking, d) have been cooking.

3. He usually had dinner at 4 p.m., ... ?
a) had he, b) hadn't he, c) did he, d) didn't he.
4. He works ... and makes good progress.
a) hard, b) hardly, c) good, d) badly.
5. He reminds me ... someone I knew in the army.
a) of, b) to, c) from, d) about.
6. Mary is here. Where are ... ?
a) other, b) others, c) the others, d) another.
7. What ... bad weather we are having today!
a) the, b) a, c) an, d) — .
8. Did you read ... English biblioclubs at school?
a) some, b) many, c) much, d) none.
9. I want to know what ...,
a) are you doing, b) were you doing, c) will you do, d) you are doing.
10. I've made ... mistakes now than I made last time.
a) few, b) a few, c) fewer, d) less.
11. Can ... of you help me?
a) some, b) any, c) somebody, d) anybody.
12. This translation is twice as ....
a) easy, b) easier, c) the easiest, d) much easier.
13. We ... two compositions this month.

a) write, b) wrote, c) were writing, d) have written.
14. I had a feeling that somebody ... there before.
a) is, b) was, c) has been, d) had been.
15. She won't see him ... he phones her.
a) except, b) after, c) unless, d) because.
16 only one theatre and two cinemas in this city ten years ago.
a) there is, b) there was, c) there are, d) there were.
17. My watch....
a) stops, b) has stopped, c) have stopped, d) stop.
18. Do you know when he ?
a) comes, b) will come, c) shall come, d) come.
19. I don't have any pets. Neither ....
a) she does, b) does she, c) is she, d) does she have.
20. His parents didn't let him TV late.
a) to watch, b) watch, c) watching, d) watched.

V. Переведите на английский язык.
1. Москва была основана Юрием Долгоруким.
2. Небо темное, может пойти дождь.
3. Мы не знали, что он собирается нас навестить.
4. Кто знает прогноз погоды на завтра?
5. Нам не пришлось долго ждать их.

VI. Выберите правильный ответ.
1. What's the name of the most famous clock in Britain?
a) Big Albert, b) Big Stephen, c) Big Wren, d) Big Ben.
2. What's tartan?
a) a dish, b) a pattern of the kilt, c) a bird, d) a dance.
3. Where is Glasgow situated?
a) in Scotland, b) in Wales, c) in England, d) in Northern Ireland.
4. What's the name of the London underground?
a) Metro, b) Tube, c) Subway, d) Underground,

5. What is the nickname of the Liberal Party?

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся
3 семестр
Задания 1 типа.

1. Оборот would like to для выражения предпочтений.
2. Образование и употребление Present Simple.
3. Образование и употребление Present Continuous.
4. Отрицательная форма повелительного наклонения.
5. Относительные местоимения who, which, that.
6. Модальные глаголы.
7. Именные придаточные предложения.
8. Образование и употребление Present Perfect.
9. Имя прилагательное. Степени сравнения прилагательных.
10. Образование и употребление Past Perfect.
11. Косвенная речь.
12. Страдательный залог.
13. Употребление герундия и инфинитива.
14. Причастия, деепричастия, отглагольные прилагательные (complex subject).
15. Сложное дополнение (complex object).
16. Образование и употребление Past Simple
17. Образование и употребление Past Continuous.
18. Образование и употребление Present Perfect Continuous.
19. Порядок слов. Инверсия.
20. Простые неличные формы глагола: Participle I (Present Participle).
21. Простые неличные формы глагола: Participle II (Past Participle).
22. Безличные и неопределенно-личные предложения.
23. Образование и употребление Future Simple.
24. Наречия a lot, many, much, few, a few.
25. Наречия much, little, a little.

Задания 2 типа.
Составить сообщение на следующие темы:

1. The essence of the concept of business.
2. Organization of the business structure.
3. Starting points when organizing your business.
4. The philosophy of a successful leader.
5. Examples of successful companies.
6. Forms of liquidation of business organizations.
7. Insolvency of business organizations.
8. Information Security.
9. Protection of information resources.
10. Countering raiding.
11. Economic security in business activities.
12. Hostile mergers and acquisitions.
13. Business valuation.
14. Business planning in the activities of entrepreneurs.

15. Special tax regimes.
16. Financial support of business activities.
17. The essence of entrepreneurial activity.
18. Licensing of business activities.
19. Criminal liability in the field of entrepreneurship.
20. Problems of small business competitiveness.
21. Criteria for assessing the competitiveness of small enterprises.
22. Key success factors of small businesses in the competitive struggle.
23. The essence of entrepreneurial risk.
24. Factors that affect the level of business risk.
25. The essence of entrepreneurial risk.

Задания 3 типа
Прочитайте и переведите текст

Задание 1

I finished school two years ago and entered Moscow State Industrial University. The University has three departments: the full-time (day-time) department, the part-time (evening) one, as 13 well as the department of distance education. I study at the faculty of Economics, Management and Information Technologies. The faculty trains bookkeepers (accountants), auditors, managers, economists and experts in information systems. The students try to get profound knowledge in economics, bookkeeping (accounting), analysis of financial activity, management, marketing, the bases of different kinds of business organization, as well as, operating computer systems. Undergraduates specializing in economics for four years take Ec.B. degree after submitting their diploma works.

Задание 2

After graduating from the University the graduates must know all types of business organization (sole proprietorship, partnership, corporation), their advantages and disadvantages. Proper management, marketing and advertising are of great importance for business specialists. They should know the work of storing, advertising, data processing. Thus they must be energetic, communicative, must know computer and information technologies, as well as, foreign languages, at least, English. In short, they should be aware of selling the right product, at the right time, in the right place, if they want to be a success. As for me, I am not sure in what field of economy I am going to work but I know

that the speciality of an economist is very important for the development and prosperity of the country.

Задание 3

Tatiana Ivanova entered the department of distance education of Moscow State Industrial University two years ago. She has her own family and she has to combine her work and studies. She studies at the Faculty of Economics, Management and Information Technologies, which trains a wide range of specialists, including specialists in accounting, marketing, advertising, office administration, management and import/export operations. The graduates of the University will work at banks, jointventures and different companies as financial analysts, auditors, managers, chief accountants, directors. Banks, companies and various offices are looking for professional candidates who know how to operate computers, fax, e-mail, Internet. Thus to get an interesting job one should be highly educated, energetic and patient, as well as, have good manners.

Задание 4

Economics is a science studying economy. Economics like any other natural and social sciences tries to reveal laws and principles. 23 During the modern history economists call economics simply the «science of wealth». Economics is the study of how societies use scarce resources to produce valuable commodities and distribute them among people. The major goal of

economics is to define the most effective way of managing the economic life of the country. The economy means a system of management, use and control of money, goods and other resources of the country and community. The economy comprises people, companies, the government of the country, local authorities, and decisions about prices and wages, what to produce, export, import and other matters. So the economy is complicated and difficult to predict, but it is important to businesses because changes in the economy influence all types of business.

Задание 5

There are three types of the economy, namely, a command economy, a market economy and a mixed economy. In those cases when the government makes economic decisions about production and distribution of goods and services, such type of economy is called the command economy. When decisions are made in markets it is called the market economy. In this case all questions connected with the production and consumption are solved by private firms and individuals. Mixed economies use the elements of market and command. All contemporary societies are mixed economies. Economists classify the science of economics into two branches: macroeconomics and microeconomics. Microeconomics in the modern world means making economic decisions within the corporation or partnership. Microeconomics deals with people, economic decisions made by people, businesses – how companies run their business within their country. In microeconomics we look at which goods are produced, who produces these goods, and who gets them.

Задание 6

Economists classify the science of economics into two branches:

macroeconomics and microeconomics. Microeconomics in the modern world means making economic decisions within the corporation or partnership. Microeconomics deals with people, economic decisions made by people, businesses – how companies run their business within their country. In microeconomics we look at which goods are produced, who produces these goods, and who gets them. Macroeconomics is the interaction in the economy as a whole; it looks at how the domestic economy interacts with economies of other countries. 24 There is a close interconnection between macroeconomics and microeconomics: macroeconomics outcomes depend on micro behavior, and micro behavior is influenced by macro outcomes.

Задание 7

There are three forms of organization of your business. These forms are the sole proprietorship, the partnership and the corporation. Which of these forms of organization you choose depends on such questions as the size of your business, whether you are the only owner of your business or you have partners.. A sole proprietorship is the simplest organizational form. There is one owner of the business, who usually takes the title of President. So he or she can make any decision without consulting anyone. Such kinds of business are in the service industries, such as repairing shops, restaurants, etc. A partnership means that there is more than one owner to carry out business. And each partner declares his or her share of profit or loss on the personal income tax return.

Задание 8

A partnership means that there is more than one owner to carry out business. And each partner declares his or her share of profit or loss on the personal income tax return. There is a special type of partnership, called a limited partnership, where the limited partner is not involved in the management of the firm. This form of organization is useful in such professional fields as law, insurance, and some industries, for example, oil prospecting. But partnership has some disadvantages. Partnership business fails when one of the partners loses his interest or disagrees with the other. A corporation is a more formal way of organization. It is established for the purpose of making profit and operated by managers. Corporation involves registration with a state department of commerce. There are some advantages, such as being able to attract financial resources, and to attract talented specialists and managers due to high salaries. In general, this form is economically better for business when its profit reaches a great sum of money.

Задание 9

We know three forms of organizing business: the sole proprietorship, the partnership and corporation. The sole proprietorship is the simplest organizational form, where there is only one owner of the business. A partnership is a business form of more than one owner to carry out business. In this form of business there may be a silent partner, which invests money to get profit but has no right to manage. A corporation is a business form of an institution operated by managers. The advantages of this form of business are the ability to attract financial resources, and to hire talented specialists and

managers. This form is economically better when the profit reaches a great sum of money. The main rule of any kind of business is to sell the right product at the right time in the right place. In this case the business will be successful.

Задание 10

A University tutor and a student are discussing forms of business at the examination. Tutor: How many forms of business do you know? Student: There are three forms of business: the sole proprietorship, the partnership and the corporation. Tutor: What is the advantage of the sole proprietorship? Student: There is only one owner who can make any decision without consulting anyone. Tutor: And what about the partnership? Student: There is more than one owner in this kind of business and each partner declares his share of profit or loss. But when they disagree with each other the business fails. Tutor: What can you tell me about corporations? Student: Well, a corporation can attract financial resources, talented specialists and is operated by managers. This form of business is established for the purpose of making profit. Tutor: Fine. You know the subject well.

Задание 11

Many businesses are sole proprietorships, firms owned and operated by a single person. When a person decides to open an 42 independent business, that person is then entirely responsible for its success or failure. Any profits go to the owner; any losses are his orher responsibility as well. One of the advantages of a sole proprietorship is that an owner can make decisions without consulting anyone. And individual proprietor, by law, pays fewer taxes than does a corporation. However, there are disadvantages to this form of business organization. A sole proprietorship ends with the incapacity or death of the owner. The sole proprietorship is well adapted to many kinds of small businesses. Some economic benefits of small businesses are: a small business is often the starting point for developing a new product or service; the small business can give a person a chance to get experience; small businesses are well suited for meeting specialized local needs; small businesses provide a service where knowing one’s customers is important.

Задание 12

When a proprietor wants to expand a business, one way to do so is to form a partnership, a business formed for profit by two or more co-owners. The rights and duties of a partnership are regulated by laws of the state where it is formed and by a legal agreement made by the co-owners. Usually an agreement specifies the amount of money, each is investing and duties each partner assumes. A partnership agreement also may provide for a «silent partner» who does not take part in the management, but who invests money in the business. The partnership has the advantage of pooling managerial talent. One partner may be qualified in production, another in marketing. The partnership has a favourable tax position when compared with the corporation. Federal taxes are paid by individual partners on their share of earnings, beyond that the business is not taxed.

Задание 13

The partnership has the advantage of pooling managerial talent. One partner may be qualified in production, another in marketing. The partnership has a favourable tax position when compared with the corporation. Federal taxes are paid by individual partners on their share of earnings, beyond that the business is not taxed. A major disadvantage of the partnership is that

each member is liable for all debts of the partnership; the act of any partner is legally binding upon the others. For example, if one partner takes a large sum of money from the business and wastes it, the others must pay the debt. Partnership has another disadvantage: decision-making is shared. If partners have serious disagreements, the business is failed. Nevertheless, the partnership remains a vital part of the whole business economy.

Задание 14

Franchising, a practice applied to small business, has increased in recent years. Franchising combines the economic efficiencies of the large corporation with the benefits of local ownership. In this transaction, a large company allows an individual or a small group of proprietors to use its name in exchange for a percentage of the profit. The proprietor, who is usually not an employee of the parent company, is responsible for the management and operation of one unit of the larger chain. The individual owner must also assume the risk connected with the enterprise. Franchising has costs as well as benefits for the economy. The rise of chain stores is the source of the development of partnership. Chain stores (buying in large quantities and selling a high volume) make it possible to sell goods at lower prices than small-owner stores. Chain supermarkets using low prices car attract more customers. Nevertheless some sole proprietors join forces with others and form cooperatives.

Задание 15

Although there are many small- and medium-size businesses, bigger corporations are needed to perform certain services in the vast state economy. Large corporations can supply goods and services to a greater number of people than the small businesses. They serve consumers across the country and across the world. Corporate products cost less because of the large volume. Large corporations also have great sum of money to research, develop and produce new goods. The scientific «know-how», innovation and technical capability permit them to maintain the competitiveness and productivity. A corporation is a specific legal form of organization of persons and resources which is established for the purpose of conducting business and making profits.

Задание 16

A corporation is a specific legal form of organization of persons and resources which is established for the purpose of conducting business and making profits. When people and resources are brought together to form a corporation, the result – in the eyes of the law – is a person. The corporation may own property, sue or be sued in court and make 59 contracts. For this reason, the corporation is an ideal means for the conduct of business by many smaller enterprises as well as larger ones. The corporate form of business has

some advantages and disadvantages. First, large corporations can hire talented managers and specialist to conduct the business. Second, the owners of shares have limited liability; they are not responsible for corporate debts. Third, the corporation is not damaged by the death or disinterest of a particular person.

Задание 17

The corporate form of business has some advantages and disadvantages. First, large corporations can hire talented managers and specialist to conduct the business. Second, the owners of shares have limited liability; they are not responsible for corporate debts. Third, the corporation is not damaged by the death or disinterest of a particular person. One disadvantage is taxation. As a separate legal unit, the corporation must pay taxes. Then when the corporation pays profits to individuals in the form of dividends, the individuals are taxed again on these dividends. This is known as double taxation. Another disadvantage is that the ownership becomes separated from management. Sometimes managers act more in their own interests than those of stock holders.

Задание 18

Perhaps the most outstanding feature of the large corporation is its great number of shareholders. A big company may be owned by a million people and many of them own fewer than 80 shares. Usually, directors and managers own less than 5 percent of the common stock. With shareholders living in all parts of the country, it is impossible for them to know all details

about their business. In this case, effective control is in the hands of the corporation's board of directors. The board of directors is headed by the chairman or president, who is often an experienced executive and has a great deal of freedom in the operation of the company. The board of directors meets monthly to discuss policy related to operational decisions and to review accomplishments. At annual meetings the major policy decisions are made. Every corporation must send a written notice of the annual 62 meeting to each stockholder. Individual stockholders have great power over corporate management by selling or buying their shares to drive the price of the stock down or up.

Задание 19

Frank: Good afternoon, Steeve! It's so nice to see you. How are you getting on? Steeve: Good afternoon, Frank. Quite all right. And how are things with you? F.: Everything is all right, Thanks. I'm an officer in a large oil company. S.: Nice to hear it. I think you were offered high salary. F.: You are quite right. But it is not the only reason for my working there. I like my job. My duties are to supervise daily management of the company. I'm trying to do my best to enlarge the profitability of the company. This job is very alive. S.: And what about shareholders? Do they elect a board of directors and choose the company's officers? F.: Yes, of course. Though the administration of the company supervises daily management, the stockholders have final authority. They vote at annual meetings. S.: I see. You have a success, haven't you? F.: Oh, yes. Why don't we go for a caffee?

Задание 20

Management is the art of getting things done through other people. It

includes the personnel who have the right to make decisions that influence company's affairs. There are three management levels: top management, middle management and operating management. Top management includes the president, vice presidents, and the general manger. Middle management includes department mangers and plant managers. Operating management includes supervisors, foremen, etc. The most important responsibility of any manager is decision making. Successful management is a skill of choosing from alternatives. 67 Decision makings are divided into: recognizing the problem, defining and analyzing the problem, evaluating alternative solutions, choosing the most favourable solution and implementing the approuch chosen.

Задание 21

The most important responsibility of any manager is decision making. Successful management is a skill of choosing from alternatives. Decision makings are divided into: recognizing the problem, defining and analyzing the problem, evaluating alternative solutions, choosing the most favourable solution and implementing the approuch chosen. Management functions are planning, organizing, directing, controlling, staffing and innovating. It should be noted that successful management is based on three basic elements: leadership, motivation and communication. To operate a successful business one should have management skills because effective management is the key to business success.

Задание 22

A partnership means that there is more than one owner to carry out business. And each partner declares his or her share of profit or loss on the personal income tax return. There is a special type of partnership, called a limited partnership, where the limited partner is not involved in the management of the firm. This form of organization is useful in such professional fields as law, insurance, and some industries, for example, oil prospecting. But partnership has some disadvantages. Partnership business fails when one of the partners loses his interest or disagrees with the other.

Задание 23

Management is the art of things getting done through other people. It includes the personnel who have the right to make decisions that influence company's affairs. There are three management levels: top management, middle management and the operating manager. Middle management includes department managers and plant managers. Operating management icludes

supervisors, foremen, etc. Transporting means carrying goods form the place of their production to the place of their selling. Storing is necessary because the consumer desires to buy goods without waiting. Pricing involves of the art determining what price is the best. Selling involves helping consumers to discover their needs.

Задание 24

John has been studying management techniques at an American corporation for three years. Now he is looking for a job. He read an advertisement in a newspaper: «Wanted a sales manager». He decided to try his

chance. Telephone is calling. Secretary: 452 00 85. Who is calling, please? John: Hello. My name is John. Can I speak to your manager, please? I'd like to know about an advertisement in the newspaper. Secretary: Sorry, he's just gone out. Would you like to ring back later? John: What time could I reach him? Secretary: Oh, I'm very sorry, he's just come in. John: That is very nice. Thank you, very much! And what is his name? Secretary: Mr. Preston. I'll put you through to him. John: Hello, Mr. Preston, this is John Simpson. I'm phoning about a job of a sales manager. Mr. Preston: That is good. We are interested in an experienced manager. Have you any experience as a sales manager? John: I have been studying management techniques, such as, management functions, decision making and other effective methods in one of an American corporation. So I have some experience. Mr. Preston: O.K. I'll be waiting for you tomorrow at 10 o'clock with documents and a resume, and we shall discuss all in detail. John: Thank you, very much, Mr. Preston! Good bye! Mr. Preston: Good bye, Mr. Simpson!

Задание 25

Marketing is the performance of business activities connected with the flow of goods and services from producers to consumers. Marketing includes the following operations: transporting, storing, pricing, and selling goods. The most important thing in marketing is finding out who the customers are and what they want. Marketing is the process of having the right product at the right time in the right place, the process that brings mutual benefit to customers and vendors. Transporting means carrying goods from the place of their production to the place of their selling. Storing is necessary because the consumer desires to buy goods without waiting. Pricing involves the art of determining what price is the best. Selling involves helping consumers to discover their needs. Marketers should inform potential buyers of where goods can be bought and how much they cost. Marketing research is also very important. The following steps in marketing research are: defining the problem, collecting data, compiling data and analyzing the results, advertising. Marketing operations are very expensive and one should consider the value added through marketing. Marketing becomes too costly only when cost exceeds the value it adds.

4 семестр

Задания 1 типа.

1. Образование и употребление Present Perfect Continuous.
2. Образование и употребление Past Perfect Continuous.
3. Образование и употребление Future Perfect Continuous.
4. Образование и употребление Present Perfect.
5. Образование и употребление Past Perfect.
6. Образование и употребление Future Perfect.
7. Образование и употребление Present Continuous.
8. Образование и употребление Past Continuous.
9. Образование и употребление Future Continuous.
10. Образование и употребление Present Simple.
11. Образование и употребление Past Simple.
12. Образование и употребление Future Simple.
13. Имя прилагательное. Степени сравнения прилагательных.

14. Отрицательная форма повелительного наклонения.
15. Модальные глаголы.
16. Именные придаточные предложения.
17. Косвенная речь.
18. Страдательный залог.
19. Употребление герундия и инфинитива.
20. Причастия, деепричастия, отглагольные прилагательные.
21. Сложное дополнение.
22. Порядок слов. Инверсия.
23. Простые неличные формы глагола: Participle I.
24. Простые неличные формы глагола: Participle II.
25. Безличные и неопределенно-личные предложения.

Задания 2 типа.

Составить сообщение на следующие темы:

1. The place and role of small business in the high-tech sector of the economy.
2. Using cloud computing technologies to improve efficiency in small business organizations.
3. The role of education in the development of small business in the digital economy.
4. State regulation of the development of the digital economy.
5. Directions of state support for the development of high-tech small business.
6. Forms of liquidation of business organizations.
7. Factors affecting the level of business risk.
8. Economic risk management.
9. The nature and types of responsibility of entrepreneurs.
10. Conditions for the emergence of civil liability of entrepreneurs.
11. Methods for ensuring the fulfillment by entrepreneurs of their obligations.
12. Criminal liability of entrepreneurs.
13. Classification of business risks.
14. The main elements of the mechanism for neutralizing entrepreneurial risks.
15. Reorganization of commercial organizations.
16. Insolvency of organizations.
17. Bankruptcy procedure.
18. Priority of satisfaction of creditors' claims.
19. Settlement agreement.
20. Execution of Judicial Acts of Arbitration Courts.
21. Consideration by the arbitration court of cases on the recovery of mandatory payments and sanctions.
22. Proceedings in the commercial court on certain categories of cases.
23. Form and content of the statement of claim filed with the commercial court.
24. Claim price.
25. Finding sources of financing for a business plan.

Задания 3 типа

Прочитайте и переведите текст

Задание 1

Early in human existence people learned that their individual efforts often fell short of success. They found that they were unable to accomplish many tasks that require more than

individual effort. The result was that only limited goals could be attained. Therefore the necessity of group activity was discovered relatively early in human existence.

Group activity could be aimed at some higher, more complex set of goals and could thus bring greater benefits to all concerned. This quality of group activity must be counted as one of the chief requirements for success. Cooperation is a prime element of a group of people who want to achieve more than they can acting individually. A system of group relationships built upon and fostering cooperation, then, is basically the meaning of an organization.

This system of cooperation consists of several parts: the human element, the physical clement, the work clement, and the coordination element. All of these elements, taken collectively, can he thought of as an organization.

Thus, organization is an open, dynamic, purposeful social system of cooperation designed to enhance individual effort aimed at goal ac- complishment; consists of the human clement, the physical element, the work element, and the coordination element; transforms resources into outputs for users.

It is important to examine the various parts or components of organization theory in order to outline its broad scope. These components are: goals, work, power and authority, delegation, structure.

Задание 2

Every organization is initially built to accomplish some goal. Goals are the starting point for the design and maintenance of the organization itself. At the same time, these goals must meet a need that society has defined as important. Thus, consumer needs play a crucial role in organization.

Once the goal of an organization is established, it is time for the members to decide on the type of work activity that will be necessary to accomplish these goals. Basically, any organization must perform two fundamental types of work:

primary and secondary. The primary work (it also commonly referred to as line work) consists of production and distribution of goods and services that will satisfy consumer needs. The secondary work (it is often termed staff work) consists of all those activities that support and extend the operations of primary work. For example, in a manufacturing firm, the secondary work would include accounting, personnel and quality control.

Задание 3

No theory of organizations would be complete without a treatment of the roles that power and authority play in organizational activity. These two components of theory help explain the network of relationships that tie the other components of an organization together into some logical pattern.

Power is the ability to influence others successfully. It comes from any single or combination of possible sources. For example, one can have power over others because of one’s intelligence, skill, or money. Regardless of its source, power enables its holder to exercise one’s will over others.

Authority can be defined as power that has been given official recognition by the organization. Once an organization legally authorizes an individual to act on its behalf, that person is said to possess authority. Every member of the organization has some amount of authority to take action necessary to cany out his responsibility.

Задание 4

Organizations that enjoy any measure of success find it necessary to increase their membership and to assign duties to these additional members. The process will result in the necessity to divide the work of the organization into sub-units or groups. Each of these groups will be under the direction of a manager or managers. In order for these managers to perform their managerial duties properly, they must be granted appropriate responsibility and authority. The means for making these assignments is termed delegation. In general, delegation may be defined as the process of transferring an obligation (responsibility) and an accompanying right (authority)

from a superior to a subordinate position in the organization. Without delegation, an organization simply cannot exist and prosper. The patterns of work divisions and their hierarchical arrangements constitute the basic components of structure. Structure, then, is the hierarchical pattern of authority, responsibility, and accountability relationships designed to provide coordination of the work of the organization. It is basically a managerial tool that aids in guiding the or- ganization towards its goals and can be considered the skeleton of the organizational body.

Задание 5

The idea of hierarchy of authority, the division of organization by function, the differentiation of responsibility of the line (doers) and the staff (the advisors) are all inventions of the church and military leaders who were faced with the need to manage large aggregations of human, technical, and material resources. Organizations create an officially sanctioned structure known as the formal organization or de jure organization. A formal organization is only half the story,

for superimposed on these relationships is a whole series of informal or de facto relationships that are not sanctioned by the organization. These include informal work groupings of employees, informal leaders, informal channels of communication and informal power and status differentials. Usually the structure of an organization is rather permanent and stable but in some cases a temporary, ad hoc, organization may be created. The organization exists to reach a certain goal or set of goals and disbands once the goal is achieved.

Задание 6

Strategy and planning in an organization begin with analysis, and a well- known tool to do this is a SWOT analysis (looking at the internal Strengths and Weaknesses of the company, and the external Opportunities and Threats).

Planning itself can be categorized into two main types depending on the time-scale and purpose of the planning.

Strategic planning is concerned with the longer term and ‘the big picture’. It is the process of defining the company’s mission, determining the overall goals of the organization and allocating resources to reach those goals. It is done by top and middle managers.

Operational planning is concerned with translating the general, longterm goals into more specific, concrete objectives. It involves monitoring the day-to- day work of departments. It is done by middle and supervisory managers.

Задание 7

A business organization is frequently referred to as a business entity. A business entity is any business organization that exists as an economic unit. Business entities can be grouped according to the type of business activity they perform. Service companies perform services for a fee. This group includes companies such as accounting firms, law firms, repair shops, and many others. Merchandising companies purchase goods that are ready for sale and sell them to customers. They include such companies as auto dealerships, clothing stores, and supermarkets. Manufacturing companies buy materials, convert them into products, and then sell the products to the companies or to the final customer. Examples are steel miles, auto manufacturers, and so on.

The business entity concept applies to all forms of businesses — single proprietorship, a partnership, and a corporation.

A sole trader (UK) /a single (sole) proprietorship (US,) is business owned by an individual and often managed by that same individual. Single proprietors include physicians, lawyers, electricians, and other people who are ‘in business for themselves’. In a single proprietorship.

Задание 8

A partnership (UK and US) is a business owned by two or more persons associated as partners. Partnerships are created by an agreement. Included in the agreement are such terms as the initial investment of each partner, the duties of each partner, the means of dividing profits or losses between the partners each year, and the settlement to be made upon the death or withdrawal of a partner. Accountants, attorneys, and other professionals frequently operate their firms as

partnerships.

A corporation (US)/company (US and UK) is a business owned by a few persons or by thousands of persons. The owners of the corporation are called shareholders (UK) or stockholders (US). They buy shares of stock. If the corporation fails, the owners lose only the amount they paid for their stock. The personal assets of the owner are protected from the creditors of the corporation.

Speaking about companies, we should differentiate between private, public and state-owned companies. Private companies are private in the sense that they cannot be bought by members of the public. The vast majority of companies fall into this category. They're often smaller companies, with shares held by a few business associates or family members. Public company: the shares are openly traded on a public stock exchange. These are the large, often well-known businesses. The word 'public' should not be confused with 'state-owned'. A 'state-owned enterprise' (SOE) is owned by the government.

Задание 9

The stockholders do not directly manage the corporation; they elect a board of directors to represent their interests. The board of directors select the president and vice president, who manage the corporation for the stockholders. Not all Boards are fully independent, but in general their role is to:

- Set long-term strategy'.
- Appoint a Chief Executive Officer (CEO) and other members of the senior management team to run the company day-to-day.
- Ask questions about any short- or medium-term strategy developed by the CEO, and then support it once they have agreed.
- Oversee the preparation of the financial statements.
- Appoint and ensure the independence of the company's auditors.
- Oversee and manage risk.
- Set an annual dividend.

At the Annual General Meeting the shareholders can question Board members, vote to accept or reject the dividend, vote on replacements for retiring Board members, etc. But, in practice, the situation may be different. In particular, most shares are held by large institutions, and these may simply sell their stake if they aren't happy, instead of trying to change the Board. In reality many Board members are chosen by the CEO and the shareholders simply approve these members.

Задание 10

The key factor in owning any company is the guarantee called limited liability (Ltd): the owners of a company never have to pay more than they have invested in the company. Their liabilities are limited. When a company goes bankrupt, the owners can never be required to pay its unpaid bills.

The worst that can happen to investors in a limited liability company is losing their initial investment if the company fails. By limiting the downside risk for shareholders, companies are able to attract equity investors and raise large amounts of funds called equity capital through sales of shares rather than by borrowing money at potentially high interest rates.

The names of companies around the world reflect this guarantee of limited

liability. The abbreviations "GmbH" in Germany, "Inc." in the United States, or "Ltd", in most other English-speaking countries indicate that the firm is a limited liability company and investors have nothing more to lose than the money invested in their shares. The "S.A." in French and Spanish-speaking countries also refers to limited liability by defining shareholders as "anonymous". Since the identity of shareholders can be kept secret, the creditors of a bankrupt company have no right to pursue them for the company's unpaid debts.

Задание 11

Many countries make a clear distinction between public and private companies, with separate designations, such as AG and GmbH in Germany, or Pic (Public) and Ltd. in Britain. Generally, “public” companies are those large enough to have their shares traded on stock exchanges, while smaller unquoted companies are said to be “private”, even though their shares can be held by the public at large. In some countries, a large company is said to be privately owned if its shares are not available to the general public. In the United States, where little distinction is made between public and private companies, most companies simply bear the title “Incorporated”.

Задание 12

Why do nations trade? The answer is that nations have different quantities and qualities of economic resources and different ways of combining them. By engaging in free trade, nations make more efficient use of their and world’s scarce resources.

International business includes all transactions that involve two or more countries. In order to participate in international business a company must establish international operational forms, the major of which are described below.

Merchandise exports are goods sent out of a country1 whereas merchandise imports arc goods brought in. Since these arc tangible goods that visibly leave and enter countries, they are sometimes referred to as visible exports and imports. Exporting and importing of goods are the major sources of international revenue and expenditure for most countries. Importing and/or exporting is usually but not always, the first type of foreign operations in which a firm gets involved. This is because at an early stage of international involvement these operations usually take the least commitment and least risk of a firm's resources.

Задание 13

Direct investment takes place when control follows the investment. This can amount to a small percentage of the equity of the company being acquired, perhaps even as little as 10 percent. The ownership of a controlling interest in a foreign operation is the highest type of commitment to foreign operations in the given country. Direct investment operations may be set up in order to gain access to certain resources or access to a market for the firm’s product.

When two or more organizations share in the ownership of a direct investment, the operation is known as a joint venture. In a special type of joint venture, a mixed venture, a government is in partnership with a private

company.

The multinational enterprise, or MNE, has a worldwide approach to foreign markets and production and an integrated global philosophy encompassing both domestic and overseas operations. The term multinational corporation, or MNC, is also quite common in the literature of international business. Another term sometimes used interchangeably with MNE. especially by the United Nations, is transnational corporation, or TNC.

Задание 14

Peter Senge, an American business strategist, came up with the concept of learning organizations in his best-selling business management book. The Fifth Discipline. He defined them as companies where people continually expand their capacity to create the results, they truly desire, where new and expansive patterns of thinking are nurtured, where collective aspiration is set free, and where people are continually learning to see the whole together’. At the heart of this vision is what he called ‘systems thinking' - an ability to see and think about the organization as a whole, not just as a lot of disconnected parts. It emphasizes the need for the whole team to focus, learn, and build a shared vision.

- What potential benefits might there be for a learning organization?
- Do you like the idea of a learning organization?
- Do you see any drawbacks in this approach?
- How realistic is it for a company to become a learning organization?

Задание 15

It sounds great, but does it actually work in practice? Those who maintain that it does, suggest that although it tends to cause upheaval and a real paradigm shift within a company, it usually leads to improved results. This is because ‘systems thinking’ means all levels of staff are actively encouraged to be creative and to take a holistic view of the business. Performance management and personal development plans play a key role in ensuring this happens, and the result is that all staff become far more engaged in the success of the company.

Conversely, there are some who question whether creating a learning organization is possible in the real world. They argue that in most cases a radical structural change to a company’s culture is needed for it to stop thinking about training individuals and to start focusing on learning at the wider organizational level. There is also a suspicion that while the ideal is to have total employee participation and engagement in the learning process, in reality management will continue to impose values on a reluctant but deferential workforce. The argument against the ‘learning organization' concept is that in the long run, what employees really need is to be able to do what they do better, not to spend time worrying about the bigger picture, and that companies should simply direct training towards addressing any skills deficit and encouraging professional development across the board in response to individual training needs.

Задание 16

Getting any organization to change is a slow process, but it’s the initial stage — when the change is first announced — that is by far the most important. That’s when the people in an organization start thinking about how the change

will affect them personally. They weigh up the pros and cons and ask questions about its usefulness. Reactions will range from enthusiastic support, to apathy, to rejection. The people affected by the change will typically fall into the following three groups.

If they can see the advantages of the change, your supporters will try to persuade their colleagues to accept it. They'll take an active pail in the process and will do their best to understand the new procedures and adapt to new programs.

They can see that the proposals have good and bad points, but they may be nervous about the idea of change and feel anxious about changes to their current situation. They may oppose some of the ideas, but, given enough pressure, they’ll eventually accept the changes as necessary. They won’t be antagonistic, but they won't be committed either, so you'll need to lead them through the exercise - which they’d prefer not to do.

Задание 17

These are going to be your biggest problem. They’ll be difficult, rebellious and unwilling, and will try hard to resist the change. If they do eventually agree to it, they will still feel resentful and will be constantly watching for the slightest mistake. If they can't sabotage the new' ways of working, they may react by becoming apathetic and doing as little work as possible.

Clearly, it’s an advantage to have few' 'opponents’ in an organization, and the challenge is to create real enthusiasm and commitment, and get enough people ‘on board' in support of the change. The key thing is to involve staff at the very beginning in the problem-solving phase. If you do, they’re much more likely to be positive and enthusiastic about the solution.

Задание 18

The world is often a dangerous place to do business in. For an organization to survive it must become adept at identifying and managing possible risks. In our personal lives we do this every day, often without thinking about it. Before we cross the road, we look around to make sure there isn’t a vehicle heading towards us. And every parent weighs up all potential dangers before allowing their child to run the risk of riding a bike outside. Businesses have to make predicting, recognizing, and minimizing risk as natural and habitual as this.

Some risks affect all businesses, such as the unpredictability of economics (e.g. inflation), politics (e.g. new legislation), and business realities (e.g. late payments). However, there are also risks specific to each sector. In the volatile telecommunications sector, a mobile phone company has to anticipate shifting customer taste in a market that is moving so fast it’s hard to look one

year into the future, let alone ten.

It’s been said that the species most likely to survive is the one most responsive to change. The problem in risk assessment is that progression and change in today’s world is no longer linear and predictable.

Задание 19

The only successful business will be one that accepts uncertainty and is flexible enough to respond to change as it comes. That’s where Watchman can

help. This impressive software accepts a variety of inputs and then produces a stunning three-dimensional graphic display that allows you to view various risk factors at a glance, all against an interactive timeline. Intuitive controls allow- you to filter the output to compare probabilities, determine the relative importance of each risk factor, and evaluate potential impact. And, of course, you can alter the variables to gauge how different conditions make an impact — in the hope that this knowledge will help you to avoid exposing your organization to unnecessary risks.

So it’s great as far as it goes, but there is a problem. If the input you provide is incomplete this will affect the quality of the risk analysis. Watchman can't do the thinking for you and it can’t determine whether a threat is directly relevant to your company. It’s a sound program, but it’s no replacement for the skilled, intuitive work done by an experienced risk manager.

Задание 20

In his book Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, philosopher Francis Fukuyama observed that societies worldwide can be divided into two kinds: “high-trust” and “low-trust”. He also argues that the highest-trust societies - those in which integrity is most admired, encouraged, and respected - are also the most law-abiding, free, and prosperous.

At the other end of the societal spectrum, however, are those societies characterized by tyranny, thievery, dishonesty, and corruption. Each of these are, without exception, both undemocratic and poor.

Trust Is the Key. Trust is the lubricant of human relationships. Where there is high trust among and between people, economic activity flourishes and there are opportunities for all. On the other hand, where there is low trust, economic resources are squandered in an attempt to protect against thievery and corruption

- or these resources are not available at all.

Задание 21

A company’s image is like an orchestra. No single instrument is re- sponsible for an orchestra’s success or failure. Likewise, the image that a company projects is not based on a single business card, glossy brochure or fashionable display, but on the total impression created by all of these things and more. There are many intangibles that can be critical, like the reputation you have, your principles and professionalism, your creativity, and even the warmth of an initial welcome.

For a company to come across well internationally, it also needs to consider the culture of its client or customer. A Finn might take an instant dislike to extravagance, a German might prefer innovation to tradition, a French might put personal rapport before anything else.

Images can create a negative impression or a positive feeling in a few seconds. If you get it right, that favourable first impression will help in building a successful business relationship.

1. Why is a company’s image like an orchestra?
2. What is the meaning of intangibles in a business context?
3. Discuss an experience you have had of a positive or negative first

impression of a company. What factors contributed to this?

Задание 22

Every business — in fact every organization — has a culture. Sometimes it is fragmented and difficult to read from the outside — some people are loyal to their bosses, others are loyal to

the union, still others care only about their colleagues. If you ask employees why they work, they will answer ‘because we need the money’. On the other hand, sometimes the culture of an organization is very strong and cohesive; everyone knows the goals of the corporation, and they are working for them. Whether weak or strong, culture has a powerful influence throughout an organization. It affects practically everything — from who gets promoted and what decisions are made, to how employees dress and what sports they play. Because of this impact, we think that culture also has a major effect on the success of a business.

At the heart of corporate culture - and critical to a company’s success - are the ‘shared values’ which, says Corporate Cultures, ‘provide a sense of common direction for all employees and guidelines for their day-to-day behavior’. A company like Caterpillar, for example, revolves around ‘an extraordinary commitment to meeting customer needs' - symbolised in their slogan ‘24-hour service anywhere in the world’. According to Terrence Deal and Allen Kennedy, ‘often companies succeed because their employees can identify, embrace, and act on the values of the organization’.

Задание 23

We value integrity, honesty, openness, personal excellence, constructive self-criticism, continual self-improvement, and mutual respect. We are committed to our customers and partners and have a passion for technology. We take on big challenges, and pride ourselves on seeing them through. We hold ourselves accountable to our customers, shareholders, partners, and employees by honoring our commitments, providing results, and striving for the highest quality.

The five core values underpinning the way we do business are:

Integrity. We must conduct our business fairly, with honesty and transparency. Everything we do must stand the test of public scrutiny.

Understanding. We must be caring and show respect and compassion for our colleagues and customers around the world, and always work for the benefit of our country.

Excellence. We must constantly strive to achieve the highest possible standards in our day-to-day work and in the quality of the goods and services we provide.

Unity. We must work cohesively with our colleagues across the group and with our customers and partners around the world, building strong relationships based on tolerance, understanding, and mutual cooperation.

Responsibility. We must continue to be responsible and sensitive to the countries, communities, and environments in which we work, always ensuring that what comes from the people goes back to the people many times over.

Задание 24

Although the concept of organizational climate is somewhat nebulous, it is valuable in understanding several aspects of organizational behavior. Organizational climate is the overall favorability of member attitudes and perceptions with reference to specific activities and features of an organization.

Organizations tend to have their specific culture: a peculiar mix of values, attitudes, norms, habits, traditions, behaviors and rituals. Some organizations are well aware of their culture and regard it as a powerful strategic tool, used to orient all units and individuals toward common goals, mobilize employee initiative, ensure loyalty, and facilitate communication. They aim at creating a culture of their own and making sure that all employees understand it and adhere to it. The specific cultural values of an organization may concern, for example:

- the organization’s mission and image (high technologies, innovative spirit, superior quality);
- seniority and authority (respect for seniority; seniority as a criterion of authority);
- the treatment of people (concern for people and their needs, equitable treatment or favoritism, privileges, respect for individual rights, training and developing opportunities, how people are motivated);

Задание 25

The way culture imprints itself on the manner a person thinks, acts, perceives the environment and reacts to things around him/her is very strong and virtually indelible. Culture determines every aspect of human behavior and gives rise to cultural identity in addition to national and our own individual identity. Amazingly, nearly all this imprinting is done before we reach the age of seven.

Regardless of the organization you join, you are likely to be dealing with people who come from various national, religious, and ethnic backgrounds. Communicating across language and cultural barriers at home will challenge your skills. Without leaving your ow n country, you're likely to come into contact with people from a variety of backgrounds who work in your company, industry, and community. Cross cultural differences are all around us.

How then can we access cultural understanding to help us in our day- to-day relationships? First, it is important to understand and identify aspects of culture that lead to creating the way we think and behave. Also, we need to understand that the cultural spectrum holds different shades for a person, a society and a nation, helping each of them adapt to a common collective identity. In the process of evolving this collective identity, culture transcends its traditional role of providing a set of beliefs, customs, norms, values, ethics, traditions, moral, social and legal codes, perceptions, and philosophy. It becomes the overall physical framework for the society to function - it becomes the institutions that govern and the schools that educate, for example. These are all manifestations of culture.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГ И СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	**ПК-1.3** Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	основные средства и инструменты продвижения и продаж цифрового маркетинга	делать выбор среди современных инструментов в интернет-маркетинга для реализации кратко-, средне- и	работы с интернет-ресурсам и для сбора информации и управления маркетинговыми инструментами и инструментами прогнозирования	Контактная работа: Лекции Семинар Доклад-презентация Тестирование Аналитическое задание Реферат Самостоятельная работа
Способен осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	**ПК-2**	**ПК-2.2** Анализирует и оценивает возможность применения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	инструменты лидогенерации, SEO – оптимизации, повышения конверсии, направленные на решение профессиональных задач и обеспечение конкурентоспособности	проводить стратегический анализ и оценку возможностей применения маркетинговых инструментов в сети Интернет	методам и анализа сбора и обработки информации эффективности результатов деятельности компании в Интернет ,навыками сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Дайте классификацию инструментов Интернет-маркетинга.
2. Виды рекламы в интернете
3. Особенности сети интернет.
4. Специфика мероприятий Интернет маркетинга в России.
5. Средства Интернет коммуникации.
6. Интерактивный Интернет маркетинг: приложения и игры, ролики
7. Понятие контекстной рекламы.
8. Стратегии ведения контекстной рекламной кампании.
9. Расчет эффективности контекстной рекламной кампании.
10. Понятие поискового продвижения сайта.
11. Поисковая оптимизация.
12. Понятие и сущность социальной сети.
13. Интеграция сайта с социальными сетями.
14. Разработка маркетинговой стратегии в сети Интернет.
15. Стратегическое планирование кампании и оценка трафика.
16. Составление прогноза бюджета мероприятий Интернет маркетинга.
17. Понятие эффективности мероприятий Интернет маркетинга.
18. Пост-клик анализ рекламной кампании.
19. Особенности оценки эффективности контекстной рекламы.
20. Особенности оценки эффективности поисковой оптимизации сайтов
21. Место контекстной рекламы в Интернет маркетинге.
22. Рынок контекстной рекламы.
23. Создание и настройка объявлений в Яндекс Директ, GoogleAdwords.

Задания 2-го типа

1. В чем суть концепции цифрового маркетинга? Обоснуйте ответ.
2. Что главное в Agile маркетинге, на что он опирается, как она связана с цифровым маркетингом? Обоснуйте ответ.
3. Назовите критерии (принципы) сегментации на B2C рынках Обоснуйте ответ.
4. Что такое Look-Alike таргетирование? Обоснуйте ответ.
5. Какие модели монетизации мобильных приложений вы знаете (минимум 4)? Обоснуйте ответ.
6. В чем различие нативных и веб мобильных приложений? Обоснуйте ответ.
7. Назовите основные элементы посадочной страницы. Обоснуйте ответ.
8. Назовите основные этапы создания сайта? Обоснуйте ответ.
9. Как работает поисковая система по сайтам? Обоснуйте ответ.
10. Что такое семантическое ядро сайта и как оно формируется? Обоснуйте ответ.
11. Что такое мета теги и для чего они нужны? Обоснуйте ответ.
12. Какие вы знаете принципы оплаты рекламы в Интернет? Обоснуйте ответ.
13. Как назначаются ставки и проводятся аукционы в Яндекс.Директ и Google AdWords? Обоснуйте ответ.
14. Что такое «ключевые слова» и «минус слова»? Обоснуйте ответ.
15. Назовите последовательность создания рекламной кампании контекстной рекламы. Обоснуйте ответ.
16. Назовите типы писем в e-mail маркетинге Обоснуйте ответ.

17. Откуда берется база данных для рассылок? Обоснуйте ответ.
18. Чем отличается показатель отказов в Яндекс.Метрике и Google Analytics? Обоснуйте ответ.
19. Зачем используется инструмент WebVisor? Обоснуйте ответ.
20. Назовите самые популярные соцсети в России и их отличия. Обоснуйте ответ.
21. Каким образом можно сделать рекламу в аудиозаписях VK? Обоснуйте ответ.
22. С чего начинается рекомендательный маркетинг? Обоснуйте ответ.
23. В чем основная идея провокационного маркетинга? Обоснуйте ответ.
24. Каковы три основных способа продвижения через блогеров? Обоснуйте ответ.
25. Чем отличаются пассивная и активная реклама в AR?. Обоснуйте ответ.

Задания 3-го типа

Задание № 1.

Кто будет победителем аукциона (это объявление система выберет для показа), если первое объявление имеет CTR=3, Bid=10; второе объявление имеет CTR=2, Bid=15; третье объявление имеет CTR=4,

Bid=7,5

Задание № 2.

На аукционе в Google AdWords три рекламодателя. Первый имеет максимальную ставку 3, показатель качества 9, второй - максимальную ставку 4, показатель качества 7, третий - максимальную ставку 1, показатель качества 10. Кто займет первую позицию при показе **Задание № 3.**

Для рекламы салона красоты «Нежность» на одной из страниц женского интернет-журнала разместили баннер. Через две недели после размещения рекламы была получена информация о том, что рекламу показали 2000 раз, при этом кликнули на нее 440 пользователей.

Рассчитайте эффективность размещенной рекламы.

Задание № 4.

Школа английского языка запустила 10 рекламных компаний в разных источниках, результаты которых:

№1 Затраты 26000 Количество Лидов 40

№2 Затраты 30000 Количество Лидов 50

№3 Затраты 100000 Количество Лидов 140

№4 Затраты 70000 Количество Лидов 190

№5 Затраты 69000 Количество Лидов 100

№6 Затраты 36000 Количество Лидов 43

№7 Затраты 30000 Количество Лидов 50

№8 Затраты 120000 Количество Лидов 151

№9 Затраты 75000 Количество Лидов 194 №10 Затраты 67500 Количество Лидов 92 Рассчитайте CPL по каждому источнику.

Задание № 5.

С посадочной страницы туристической компании продается горячие туры, например, туры в Сочи. Целевое действие – заявка. За сутки сайт посетили 544 человека, из них 37 оформили заявку на обратный звонок. Рассчитайте конверсию посадочной страницы сайта туристической компании.

Задание № 6.

Магазин мужской одежды запустил семь рекламных компаний в разных источниках интернета, результаты которых:

№1 Затраты 28900 Количество Лидов 40

№2 Затраты 30120 Количество Лидов 50

№3 Затраты 90000 Количество Лидов 140

№4 Затраты 76040 Количество Лидов 190

№5 Затраты 67112 Количество Лидов 100

Рассчитайте CPL по каждому источнику и общий показатель оплаты за рекламу в интернете.

Задание № 7.

Число показов рекламного объявления в виде баннера = 15421.

Число кликов по объявлению = 185.

Рассчитайте CTR =

По статистике, только 4 % неудовлетворенных потребителей предъявляют претензии. В компанию «Ваш дом» за прошедший год поступило 93 жалобы. Рассчитайте, сколько потребителей недовольны продукцией предприятия.

Задание № 8.

Показатель CTR для баннера составляет 2,11 %. Сколько необходимо осуществить показов баннера, чтобы количество кликов (переходов на сайт) составило 500?

Задание № 9.

Туристическая компания разместила рекламные объявления в виде баннера на тематических сайтах и в социальных сетях.

Число показов рекламного объявления в социальной сети Вконтакте = 800. Число кликов по объявлению = 34.

Число показов рекламного объявления в социальной сети Одноклассники = 620. Число кликов по объявлению = 40.

Число показов рекламного объявления в социальной сети Инстаграм = 720. Число кликов по объявлению = 49.

Число показов рекламного объявления на тематическом сайте о путешествиях tripsecrets.ru = 500.

Число кликов по объявлению = 45.

Рассчитайте CTR (Click-Through Rate) — показатель кликабельности объявлений.

Задание № 10.

Рекламная кампания сайта по оптовой продаже мужской одежды имела следующие данные:

Затраты на продвижение сайта в поисковых системах = 145 500 руб

Количество обращений=398

Рассчитайте цену лид

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬОСТИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач	**ОПК-5**	**ОПК-5.1** Использует информационные технологии и программные средства для решения профессиональных задач	современные информационные технологии и программные средства для решения профессиональных задач в сфере торгового дела	применять необходимые информационные технологии и программные средства для решения профессиональных задач в сфере торгового дела	применения информационных технологий и программных средств для решения профессиональных задач в сфере торгового дела	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Тестирование Самостоятельная работа
		ОПК-5.2 Администрирует программные средства для решения профессиональных задач	методы администрирования программных средств для решения профессиональных задач в сфере торгового дела	использовать современные технологии администрирования программных средств для решения профессиональных задач в сфере торгового дела	администрирования программных средств для решения профессиональных задач в сфере торгового дела	
		ОПК-5.3 Разрабатывает	методы и правила	использовать	разработки программны	

		программные средства для решения профессиональных задач	разработки программных средств для решения профессиональных задач в сфере торгового дела	современные технологии разработки программных средств для решения профессиональных задач в сфере торгового дела	х средств для решения профессиональных задач в сфере торгового дела	
Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности.	**ОПК-6**	ОПК-6.1 Знает принципы работы современных информационных технологий и программных средств.	Принципы работы информационно-поисковых систем для решения задач профессиональной деятельности	Решать профессиональные задачи с помощью пакетов прикладных программ общего и специального назначения	Использования принципов работы современных информационных технологий и программных средств для решения задач профессиональной деятельности	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Тестирование Самостоятельная работа
		ОПК-6.2 Использует современные информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности	Современные информационные технологии и средства для обработки и визуализации экономической информации	Обоснованно выбирать современные информационные технологии для решения задач профессиональной деятельности	Использования принципов работы современных информационных технологий для решения задач профессиональной деятельности	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Сформулируйте определение понятия информатики, предмета и объекта информатики.
2. Сформулируйте определение понятий: информация, данные, знания.
3. Объясните, что такое кодирование информации разного вида. Приведите примеры.
4. Объясните, что такое информатизация? Принципы успешной реализации программы информатизации.
5. Объясните, что такое информационный процесс? Назовите составляющие информационного процесса.
6. Сформулируйте принцип фон Неймана. Архитектура персонального компьютера.
7. Назовите виды памяти ПК и их использование.
8. Сформулируйте понятие информационной системы
9. Объясните, что такое вычислительные сети. Классификация вычислительных сетей.
10. Объясните, что такое IP-адрес и доменное имя.
11. Перечислите информационные ресурсы интернета
12. Сформулируйте определение понятий поисковой машины, поискового каталога. Приведите примеры.
13. Объясните, что такое облачные технологии? Приведите примеры.
14. Сформулируйте определение понятия информационной безопасности
15. Назовите способы эффективного поиска информации в интернете
16. Объясните, что такое электронная почта. Безопасность использования
17. Объясните, что такое базы данных? Какие основные правила построения реляционной базы данных?
18. Объясните, что такое телеконференции и их использование 19. Перечислите средства общения в интернете. Приведите примеры.
20. Сформулируйте определение и задачи операционной системы.
21. Назовите угрозы информационной безопасности и способы защиты информации
22. Общие сведения о компьютерных вирусах.
23. Назовите программные способы защиты от злоумышленников.
24. Объясните, как определяется размер свободного дискового пространства в Windows.
25. Опишите структуру и составные элементы информационных систем, принципы их организации и функционирования
26. Опишите структуру и составные элементы информационных систем, принципы их организации и функционирования

Задания 2-го типа

1. Почему используют разные меры информации. Приведите примеры, в каких случаях удобнее применять каждую из мер.
2. От чего зависит быстродействие ПК? Какие факторы главные? Приведите примеры.
3. Какова роль правовых решений в процессе информатизации? Приведите примеры.

4. Как работает поисковая машина интернета. Приведите примеры использования специалистами по торговому делу в профессиональной деятельности.

5. Приведите примеры использования логических встроенных функций MS Excel.

6. Как сжимаются разные виды информации? Приведите примеры.

7. Какие программные продукты использует специалист по по торговому делу в профессиональной деятельности?

8. Приведите примеры использования облачного сервиса специалистами по торговому делу.

9. Какие преимущества и недостатки у облачных технологий? Приведите примеры.

10. Социальные сети: достоинства и недостатки. Приведите примеры использования специалистами по торговому делу.

11. Что такое «знание»? Какие способы получения знаний существуют в настоящее время? Приведите примеры.

12. Как работает антивирусная программа? Сравните разные классы компьютерных вирусов.

13. Опишите основные технологии обработки данных, используемые в табличном процессоре MS Excel. Приведите примеры использования специалистами по торговому делу.

14. Опишите основные возможности презентационных технологий, реализованных в PowerPoint. Приведите примеры использования специалистами по торговому делу.

15. Эволюция файловых систем семейства Windows. Приведите примеры.

16. Опишите использование гипертекстовых технологий специалистами по торговому делу.

17. Что должно содержать автоматизированное рабочее место специалиста по торговому делу? Приведите примеры.

18. Выбор способа размещения собственной страницы в интернете. Приведите примеры.

19. Сравните принципы действия и соотношение цены/качества лазерного и струйного принтеров.

20. Как работает антивирусная программа? Приведите примеры.

21. Приведите примеры использования таблицы стилей в Word. Существуют ли подобные таблицы в других текстовых редакторах?

22. Сравните алгоритмы сжатия. Сравните подходы сжатия информации с потерями и без потерь.

23. Сравните разные меры количества информации, содержащиеся в одном носители информации. Сравните возможные источники получения знаний.

24. Сравните свойства системы и простого множества объектов. Приведите примеры.

25. Что нужно сделать, чтобы обезопасить информацию от непреднамеренной потери? Приведите примеры.

Задания 3-го типа

1. Создайте в MS Word таблицу следующего вида (5 – 7 записей):

Покупки				
ФИО клиента	Наименование товара	Цена (руб.)	Количество	Итого (руб.)
Иванов Сергей Петрович	фломастеры	45	2	90
Кузнецов Максим Сергеевич	Цветные карандаши	70	3	210

Шрифт названия таблицы на Times New Roman CYR 14 пт., начертание -

полужирный; названия столбцов таблицы Arial CYR 12 пт., остальной текст таблицы Arial 11 пт, начертание – обычный.

2. Подберите конфигурацию стационарного компьютера для рабочего места специалиста по торговому делу.

3. Создайте фрагмент презентации (3-4 слайда) на предложенную тему

4. Сожмите предложенные данные алгоритмами без потерь (Хаффмана, арифметический, RLE). Сравните коэффициенты сжатия.

5. Запишите в двоичном коде текстовое сообщение, используя разные национальные кодировки и юникод. Определите размер записи

6. Создайте новый документ в текстовом редакторе MS Word, установите в нем предложенные значения полей на страницы:

Введите в документ текст (примерно ½ страницы знаков, способ ввода текста и тематическое содержание не оговариваются).

Отформатируйте документ, предварительно разбив его на 3 абзаца: каждый абзац отформатируйте указанным образом.

Добавьте в документ заголовок (объект WordArt).

Вставьте нумерацию страниц и колонтитулы со своими ФИО и № группы.

7. Создайте фрагмент презентации (3-4 слайда) на предложенную тему

8. Переведите число 357,5 из 10-й в двоичную, 8-ричную и 16-ричную системы счисления и обратно. Проверить на системном калькуляторе.

9. В каком из сообщений содержится больше синтаксической информации (ответ обоснуйте):

а) «Студент Ли получил на экзамене 2» б) «Студент Кукушкин не сдал зачет.

10. Определите размер файла растрового изображения размером 600х 400 пикселей, при условии, что в изображении используется 256 различных цветов.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен анализировать спрос покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах	**ПК-3**	**ПК-3.2** Анализирует и определяет мероприятия по стимулированию продаж и мотивации покупателей	понятие клиентоориентированности, принципы клиентского сервиса и формирования лояльности клиентов для стимулирования продаж и повышения мотивации покупателей	применять модели оптимизации удержания клиентов, взаимодействовать с клиентами на основе выявления потребностей, повышения мотивации к совершению покупок и устранения сомнений; уметь работать с рекламациями	анализа деятельности по привлечению и удержанию клиентов, взаимодействия с клиентами с использованием современных информационных технологий в клиентоориентированных услугах	Контактная работа: Лекции, Семинары, Ситуационные практикумы Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Маркетинг взаимоотношений: понятие и цели.
2. Концепции маркетинга взаимоотношений (К. Гренрооос, Ф. Котлер,

Вебстер, К. Келлер и др.)

3. Жизненный цикл взаимоотношений с клиентом.
4. Понятие клиентоориентированого сервиса, его принципы и элементы.
5. Типологии клиентов в маркетинге.
6. Структура процесса оказания услуги клиенту.
7. Особенности подготовки персонала для взаимодействия с клиентами.
8. Коммуникации с клиентом. Формирование обратной связи. 9. Понятие личных продаж. Этапы процесса личной продажи.
10. Понятие технологии активных продаж.
11. Факторы, влияющие на эффективность продаж.
12. Основные этапы обслуживания потребителей в сервисных предприятиях.
13. Сущность понятия «качество услуг». Составляющие качества оказания услуг.
14. Соотношение восприятия и ожидания клиента. Основные формулы восприятия и ожидания и их сущность.
15. Специфика обслуживания клиентов по телефону. Основные правила.
16. Условия возникновения конфликтной ситуации и меры по урегулированию конфликтов с потребителями.
17. Возражения как препятствие к сотрудничеству с клиентами.

Ложные и истинные возражения.

18. Понятие и причины жалоб покупателей.
19. Основные принципы работы с жалобами и претензиями клиентов.
20. Типы конфликтных клиентов и работы с конфликтными личностями в процессе продажи.
21. Стратегии привлечения новых клиентов.
22. Технологии удержания клиентов.
23. Технология создания и управления клиентской базой.
24. Принципы разработки программ лояльности и оценка их эффективности.

Задания 2-го типа

1. Социально-экономические факторы развития клиентоориентированности
2. Преимущества и недостатки специализации сервисных услуг 3. Признаки конкурентоспособности услуги
4. Компоненты сервисной системы.
5. Элементы оказания услуг и их взаимодействие.
6. Роль инфраструктуры в обеспеченности основной деятельности организации.
7. Роль предметно-пространственной среды в формировании имиджа сервисной фирмы.
8. Методы и формы обслуживания.
9. Способы приема заказов и заявок на услуги.
10. Методы организации взаимодействия с потребителями.
11. Психологические мотивы и объективные критерии выбора услуг клиентами.
12. Отличительные особенности труда работников сферы сервиса.
13. Профильная характеристика компетенций сотрудников сервисной фирмы.
14. Формы и методы обучения персонала. Способы и методы привлечения эффективной рабочей силы.
15. Критерии оптимальности уровня обслуживания.
16. Отличительные особенности основных, вспомогательных и поддерживающих услуг.
17. Прогрессивные формы обслуживания клиентов.
18. Проблемы восприятия цен на услуги клиентами.
19. Характеристика «брешей» в обслуживании.
20. Функциональное и технологическое качество сервисной услуги.

21. Особенности и проблемы оценки качества услуг.
22. Показатели качества услуги.
23. Факторы, определяющие выбор и установление требований и показателей качества.
24. Базовые потребительские ценности услуг.
25. Факторы, влияющие на удовлетворенность потребителя.
26. Восстановление услуги как способ повышения качества.

Задания 3-го типа

Задание 1. Компания «Купил – Включил – Не работает» собирается выходить на рынок сервисных услуг. Согласно учредительным документам, предприятие специализируется на оказании сервисных услуг по ремонту аудио- и видеотехники. Разработайте план маркетинга на 1 год и программу организации сервиса на этом предприятии. Примечание: исходите из того, что компания ставит перед собой высокие цели, поэтому ваши предложения должны быть максимально обоснованы.

Задание 2. Предприятие «Вы – сломали, мы – починим» успешно работает на рынке сервисных услуг. Основной вид деятельности – оказание сервисных услуг по ремонту и диагностике бытовой техники. Недавно, благодаря НТП, компания смогла разработать услугу-новинку, обладающую характеристиками, превышающими все существующие аналоги на рынке. Разработайте перечень мероприятий, способных повысить имидж компании и защитить услугу от аналогов конкурентов на протяжении каждого из этапов жизненного цикла услуги.

Задание 3. Предприятие «Московская железная дорога» (МЖД) предполагает организовать в электричках систему питания пассажиров. Вскоре в электропоездах взамен мелких предпринимателей- коробейников появятся сотрудники из службы разносной торговли Московской железной дороги. Все они будут одеты в специальную форму. Предполагается, что первое время в электричках станут продавать мороженое, воду и газеты. Однако в будущем железнодорожники планируют организовать и горячее питание пассажиров. Официанты с тележками будут курсировать по вагонам на протяжении всего времени следования электропоезда. Определите, какие позитивные и негативные стороны несет в себе «система питания пассажиров». Какие маркетинговые цели преследуют маркетологи МЖД, внедряя данную систему? Будет ли, с вашей точки зрения, иметь успех эта программа? Мнение обоснуйте.

Задание 4. Вы – маркетолог крупной туристской компании, основной вид деятельности которой – организация отдыха на побережье Черного моря. Разработайте план маркетинговых мероприятий, направленных на стимулирование спроса и привлечение новых клиентов. Какие действия может предпринять компания для повышения уровня удовлетворенности клиентов?

Задание 5. Крупная фирма собирается открыть ресторан быстрого питания в Москве. Какие факторы макросреды она должна учесть? Проведите анализ рынка на предмет выявления основных конкурентов компании. При анализе конкурентной среды необходимо выяснить примерно следующий перечень вопросов:

− кто основные конкуренты;
− стратегия конкурентов;
− орг. структура и менеджмент;
− финансовое состояние;
− маркетинговая и рекламная стратегия конкурентов; − методы, используемые в конкурентной борьбе;
− комплекс оказываемых услуг.

Задание 6. Компания планирует открыть сеть ресторанов быстрого питания. Какие блюда вы непременно включили бы в меню этих ресторанов, чтобы выделить их из общей массы конкурентов и завоевать симпатии потенциальных клиентов? Примечание: причины, по которым вы собираетесь включить в меню то или иное блюдо, должны быть обоснованы.

Задание 7. На этапе маркетинга аудиторских услуг по поиску и привлечению клиентов аудиторская фирма может прибегнуть к рекламе. Разработайте план проведения рекламной кампании для одной из аудиторских фирм (по вашему выбору).

Задание 8. Мебельная фабрика «12 стульев» испытывает затруднения по целому ряду производственных вопросов: устаревшее оборудование, отсутствие необходимой технической подготовки. Вместе с этим, руководство фабрики, опасаясь уронить авторитет в глазах подчиненных, а также беспокоясь за возможную утечку конфиденциальной информации, явно не настроено обращаться за помощью к квалифицированным консультантам. Консалтинговой компании, с целью привлечения мебельной фабрики к совместному сотрудничеству, необходимо повысить интерес и доверие к себе и своим услугам. Разработайте программу по укреплению имиджа консалтинговой фирмы, которая позволила бы ей успешно сотрудничать с мебельной фабрикой.

Задание 9. С целью выявления спроса на банковские услуги в часы обеденного перерыва разработайте список вопросов (анкету) для посетителей банка, ответы на которые должны определить целесообразность работы банка без перерыва на обед. Подумайте, какое время будет наиболее подходящим для проведения выборочного анкетирования посетителей (в день около 10-15 человек), если перерыв в банке с 14.00 – до 15.00?

Задание 10. Коммерческий банк установил новые (более выгодные) процентные ставки по вкладам населения в рублях и иностранной валюте. Разработайте рекламное информационное письмо для VIP-клиентов банка. Какие приложения вместе с письмом, по вашему мнению, необходимо будет вложить в конверт? Как называется подобный вид рекламы?

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

КОМАНДНАЯ РАБОТА И ЛИДЕРСТВО

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовател. деятельности**
			Выпускник должен знать	Выпускник должен уметь	Выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	**УК-3**	УК-3.1. Определяет свою роль в команде на основе использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели, эффективно взаимодействует с другими	условия организации эффективной командной работы для разработки и реализации различных проектов, достижения целей стратегического и тактического планирования	создавать команду на условиях сотрудничества и взаимовыгодного обмена знаниями и опытом в области стратегического и тактического планирования	организации эффективной командной работы и презентовать полученный опыт во всех взаимовыгодных формах сотрудничества	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Самостоят. работа
		УК-3.2 Различает особенности поведения разных групп людей, с которыми работает или взаимодействует, учитывает их в своей деятельности, устанавливая разные виды коммуникации (учебную, деловую, неформальную и др.)	формы делового общения и всевозможные виды коммуникативного поведения	дифференцировать поведение людей на основе типологии черт и особенностей характера для осуществления эффективной коммуникации	наблюдения за различными типами людей, предугадывать их возможные стратегии поведения на различных уровнях коммуникации и предотвращать организационные конфликты на уровне подразделения и рабочей команды (группы)	
		УК-3.3 Планирует последовательность шагов для	свои индивидуально-психологич	предугадывать действия на основе знания психологичес	управления людьми на основе знания законов	

		достижения командного результата и понимает результаты личных действий в решении командных задач	еские особенности и с позиции «сильных» и «слабых» личностных свойств, а также лидерского потенциала	ких особенностей членов своей команды	организации совместной работы и использования лидерского потенциала для реализации корпоративной, конкурентной и функциональной стратегий организации	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Задания 1 типа

1. Ситуационная теория лидерства.
2. Системная теория лидерства.
3. Новые теории лидерства.
4. Диагностика лидерского потенциала.
5. Две реальности мира. Субъективная реальность и ее особенности.
6. Общая характеристика методов социально-психологического воздействия.
7. Личностные качества, способствующие эффективной работе в группе.
8. Команда как вид малой группы и ее структура.

9. Особенности командообразования.
10. Охарактеризуйте преимущества и ограничения командных форм управления.
11. Причины перехода к командному типу управления.
12. Этапы становления эффективной команды.
13. Отличия понятий «группа» и «команда».
14. Принципы формирования эффективной команды.
15. Сотрудничество и кооперация в команде.
16. Особенности принятия групповых решений.
17. Управленческие команды лидеров.
18. Особенности работы с командой на этапе изменений.
19. Методы повышения эффективности командной работы.
20. Конфликты в команде. Пути урегулирования.
21. Отечественный и зарубежный опыт практической деятельности команд в бизнесе.
22. Отличительные особенности команды, работающей над инновационным проектом.
23. Потенциальные возможности командного развития.
24. Инструментарий модератора, фасилитатора, медиатора.
25. Современные методы и модели командообразования.

Задания 2 типа

1. В чем проявляется психологические условия сплочения команды?
2. Негативную или позитивную роль играют групповой контроль и санкции?
3. В чем заключаются трудности делегирования полномочий?
4. По каким критериям производится оценка владения сотрудником необходимыми навыками?
5. Какие личностные качества способствуют эффективной работе в группе?

6. В чем проявляется феномен группового давления? Приведите примеры.

7. Какие проблемы этического характера возникают в процессе командообразования?

8. Охарактеризуйте командообразование как целенаправленную деятельность и дайте обоснование ключевым концепциям построения команды.

9. Конкретизируйте цели и задачи процесса командообразования. Дайте характеристику основным формам командообразования.

10. Охарактеризуйте основные направления в командообразовании и дайте рекомендацию, какая из них наиболее эффективна в работе.

11. Охарактеризуйте командообразование как метод развития организации.

12. Назовите качества эффективной команды. Какое из качеств является наиболее важным в команде, а какие второстепенные?

Обоснуйте свой ответ примерами.

13. Происходят ли в процессе совместной работы конфликты в команде? Каким образом они разрешаются?

14. Насколько быстро участники команды понимают, что для эффективного взаимодействия необходимо понять цели каждого?

15. Как в реальной деятельности команды возможно интегрировать интересы каждого?

16. Кто занимает наиболее активную позицию при поиске решения в команде?

17. Кто обычно координирует деятельность группы, а кто вносит беспорядок?

18. Как наш взгляд соотнесены понятия лидерства и инициативы? Чего всегда много или слишком мало?

19. Какие нормы взаимодействия в команде можно ввести для того, чтобы в будущем действовать более эффективно?

20. Как часто наблюдается в команде недостаток или переизбыток лидерства? Обоснуйте свой ответ.

21. Что необходимо для эффективного общения в группе и для чего необходимо уметь передавать инициативу и давать каждому высказаться?

22. Каковы преимущества и недостатки команды с точки зрения сотрудников организации и управляющих работников?

23. Выделите и прокомментируйте потенциальные недостатки работы в группах.

24. На основе собственного опыта расскажите о значении достижения группой единого мнения по какому-либо вопросу.

25. Каким образом можно повысить навыки сотрудников в команде?

Типовое задание 1. Руководитель, желающий стать лидером коллектива, обратился к психологу с просьбой выявить его слабые и сильные стороны для своего развития. Какие методики помогут сделать это и почему именно они?

Типовое задание 2. Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Авторитарный стиль	Либеральный стиль

Типовое задание 3. Какие способности и навыки личности соответствуют используемым источникам власти. Продолжите заполнение таблицы.

Источник власти	Инструменты	Знание, способности, навыки личности

Типовое задание 4. Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Демократический стиль	Либеральный стиль

Типовое задание 5. Сравните стили лидерства, заполнив для этого соответствующие графы таблицы:

Параметр сравнения	Авторитарный стиль	Демократический стиль

Типовое задание 8. Перечислите признаки (минимум 5) эффективного лидерства. Приведите примеры для аргументации выделенных критериев. Как можно использовать данную информацию в практике управленческой деятельности.

Типовое задание 9. Прочитайте содержание кейса, представленного отрывком из художественного произведения. Ответьте на вопросы приведенные после него.

«- Хорошо здесь у вас! - проговорил массивный мужчина, в котором, на взгляд мисс Горинджа, было что-то бычье. - Тепло, красиво. - Он кивнул на камин:

- Уют прежних дней!

Мисс Горинджа улыбнулась, польщенная.

- Да, действительно. Мы гордимся тем, что нашим гостям у нас уютно. Она повернулась к помощнице:

- Справишься, Элис? Вот журнал. Скоро приедет леди Джослин. Как только она увидит свой номер, то немедленно захочет его сменить, но ты ей объясни, что отель переполнен. Во всяком случае, предложи ей номер триста сорок на третьем этаже. Это не слишком приятная комната, и, я думаю, увидев ее, леди Джослин удовлетворится той, какую мы ей выделили.

- Да, мисс Горинджа. Я все поняла, мисс Горинджа.

- И напомни, кстати, полковнику Мортимеру, что его полевой бинокль здесь. Он оставил его у меня сегодня утром. Проследи, чтобы полковник не ушел без бинокля.

- Хорошо, мисс Горинджа.

Покончив с текущими делами, мисс Горинджа вышла из-за стойки и направилась к двери красного дерева, на которой не было никакой надписи...»

Вопросы:

1. О чем говориться в кейсе?
2. Как мы можем определить, кто из участников описанной ситуации является лидером?
3. Какую роль берет на себя главная героиня?
4. Оцените качество оставленных инструкций.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММОЙ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Индикаторы достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	**ОПК-3**	**ОПК-3.1** Осуществляет поиск и оценивает коммерческую информацию о приемах и методах торгово-экономических процессов в сфере торговли	знает методологию коммерческой деятельности, основные понятия, цели, пути их достижения, механизм функционирования торгово-экономических процессов в сфере; субъекты и объекты коммерческой деятельности	умеет системно анализировать и обобщать коммерческую информацию с целью оценки торгово-экономических процессов; осуществлять выбор рынков сбыта на основе коммерческой информации.	Имеет практический опыт оценки эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли; работы по анализу конъюнктуры и емкости товарных рынков	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		ОПК- 3.3. Осуществляет анализ и оценку торгово-экономических процессов и явлений, предлагает и использует рациональные способы решения задач на основе *анализа торговой деятельности*	знает торгово-экономические процессы; рациональные способы оценки коммерческой деятельности предприятий торговли	умеет решать профессиональные задачи на основе экономических знаний в области коммерческой деятельности, в том числе осуществлять планирование материально-технической базы	Имеет практический опыт анализа и оценки системы показателей, характеризующих экономическую эффективность использования основных и оборотных средств коммерческой организации.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

				коммерческой деятельности; классифицировать и оценивать коммерческие риски и экономические показатели коммерческой деятельности		

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводится в форме экзамена.

Задания 1-го типа

1. Основные функции и структура коммерческой деятельности.
2. Коммерческие процессы и операции в торговле
3. Основные этапы, принципы и закономерности развития коммерческой деятельности в России
4. Механизм функционирования коммерческих организаций в сфере потребительского рынка. Какие экономические ресурсы используются в коммерческом предприятии на разных жизненных циклах?
5. Охарактеризуйте категории «товарное предложение», «товарные ресурсы», «товарные запасы».
6. Охарактеризуйте факторы внешней и внутренней среды, влияющие на результат коммерческой деятельности?
7. Объекты коммерческой деятельности
8. Виды рисков и источники их возникновения в коммерческой деятельности. Основные методы и пути минимизации риска.

Диверсификация как метод снижения риска.

9. Перечислите и охарактеризуйте субъектов потребительского рынка.
10. Спрос покупателей и его виды.
11. Виды и содержание договоров, применяемых в коммерческой деятельности
12. Государство, потребители, предприятия: модель взаимодействия.
13. Коммерческие и некоммерческие организации на потребительском рынке: сущность, функции, классификация.
14. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность.
15. Сущность, роль и функции цены продукта как экономической категории. Виды цен и их формирование. Структура и элементы цены
16. Система показателей, характеризующих экономическую эффективность использования основных фондов предприятия.
17. Сущность материально технической базы коммерческой деятельности
18. Основные средства, их классификация и структура.
19. Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии, его функции и задачи.
20. Классификация товаров по целевому назначению: потребительские товары и товары производственного назначения.

21 Коммерческая информация и источники ее получения. Коммерческая тайна, содержание и обеспечение ее защиты.

22 Показатели фондоотдачи и фондоемкости

23 Организация хозяйственных связей и выбор поставщика. Договорная работа с поставщиками и посредниками

24 Оборотные средства в коммерческой деятельности

25 Конъюнктура и емкость потребительского рынка

Задания 2-го типа

1. Охарактеризуйте условия возникновения рынка и деловых отношений в России. Составьте оценку текущего развития коммерции на современном этапе

2. Обоснуйте ответ. Субъекты и объекты коммерческой деятельности относятся к первоочередным факторам, которые влияют на коммерческую деятельность? Охарактеризуйте модель взаимоотношений субъектов рынка

3. Проанализируйте основные отличия хозяйственного товарищества от хозяйственного общества. Представьте сравнительную характеристику

4. Проанализируйте, в чем заключаются различия между правом хозяйственного ведения и хозяйственного управления.

5. Проанализируйте результаты влияния экономико-правовых факторов внешней среды на внутреннюю среду коммерческой организации и ее деятельность. Какие факторы вызывают неопределенность условий коммерческой деятельности?

6. Раскройте причины возникновения коммерческого риска. Какие методы оптимизации Вы можете предложить? Факторы, влияющие на уровень коммерческого риска: внешние и внутренние.

7. Дайте общую характеристику ресурсов коммерческого предприятия. Охарактеризуйте ситуации, при которых возникает коммерческий риск

8. Охарактеризуйте методы управления ассортиментом в торговле. Какие факторы, влияют на товарооборачиваемость. Почему при формировании ассортимента необходимо учитывать стадии жизненного цикла товаров?

9. Дайте общую характеристику организации хозяйственных связей в торговле. Приведите примеры деловых писем в коммерческой деятельности.

10. Раскройте содержание коммерческой работы по оптовым закупкам. Составьте анализ то из организаторов оптового оборота: оптовые ярмарки, оптовые рынки, товарные биржи, аукционы, торговые выставки играет наиболее существенную роль в формировании товарооборота на современном этапе развития.

11. В чем состоит сущность управления товарными запасами? В каких случаях применяются технико-экономические расчеты? Проанализируйте зависимость между временем и скоростью товарного обращения.

12. Раскройте особенности и условия договора поставки. Охарактеризуйте порядок заключения и исполнения договоров Какими нормативными документами определяется порядок заключения договоров. Розничный товарооборот и методика его анализа: состав и структура товарооборота, закономерности его развития в динамике за последние 3 года на основе данных Росстата

13. Представьте систему показателей экономической деятельности. Какие экономические показатели являются первоочередными для оценки эффективности работы

14. Перечислите сведения, составляющие коммерческую тайну.

15. Выделите формы лизинга. Какие элементы лизингового контракта являются обязательными?

16. Почему факторинг можно рассматривать как форму краткосрочного кредитования торговых организаций? Обоснуйте ответ

17. Проанализируйте причины падения спроса на товарные группы непродовольственные товаров в современной России? Выделите форму торговли, имеющую наибольшую динамику развития

18. Проведите сравнительный анализ организационно-правовых форм. Возможно ли одностороннее внесение изменений или расторжение договора? Что может послужить основанием для расторжения договора.

19. Проанализируйте состояние и тенденции развития рынка товаров и услуг в России. Объясните почему коммерческая информация о конъюнктуре и емкости рынка необходима для принятия решения о закупке.

20. Проанализируйте систему показателей для оценки эффективности коммерческой деятельности. Проведите сравнительный анализ рентабельности по отраслям.

21. Раскройте критерии эффективности использования основных средств, проанализируйте взаимосвязь показателей фондоотдачи, производительности труда и фондовооруженности согласно методике их расчетов.

22. Представьте классификацию коммерческих организаций, учредительные документы, признаки юридических лиц. Назовите критерии субъектов крупного, среднего и малого предпринимательства в торговле.

23. Проанализируйте роль нематериальных активов, назовите их состав и структуру. Какое значение имеет деловая репутация, «бренд» для хозяйственной деятельности коммерческой организации

24. Составьте сравнительную характеристику типам торговых предприятий согласно ГОСТу.

25. Проанализируйте этапы торгово- технологического процесса. Предложите мероприятия по обеспечению бесперебойного цикла процесса товародвижения на основе заключенных договоров

Задания 3-го типа Задание 1.

Коммерческие предприятия, расположенные в одном регионе, решили увеличить объем выпуска продукции в 2 раза. Причем всю продукцию планируется реализовать на рынке региона. Как это может повлиять на емкость рынка?

Задание 2.

На протяжении нескольких лет в городе сложилась определенная тенденция реализации товарной группы «одежда». Причем в стоимостном выражении показатели товарооборота за год примерно одинаковые. За счет чего может увеличиться емкость рынка города?

Задание 3.

Правительство РФ выпускает нормативные документы, регламентирующие отдельные стороны коммерческой деятельности предприятий. Оказывают ли, на ваш взгляд, они влияние на конъюнктуру рынка? Обоснуйте свой ответ. Какой закон регулируют торговую деятельность. На основе каких законов осуществляют свою деятельность ОПФ? Каким образом регулируется конкуренция на товарных рынках?

Задание 4.

В городе работают 30 магазинов, реализующих продовольственные товары. Из них 60% принадлежат одной торговой сети, 10% – второй, оставшиеся являются самостоятельными магазинами. Учитывая эти данные, как можно охарактеризовать рынок продовольственных товаров данного города?

Задание 5.

В условиях применения санкций и введения товарного эмбарго меняются субъектные отношения в сфере потребительского рынка. Каким образом эти изменения повлияли на коммерческую деятельность торговых организаций и их товарную политику.

Задание № 6.

Предприятие реализовало продукцию в отчетном квартале на 100000 руб. при средних остатках оборотных средств 25000руб. Определите ускорение оборачиваемости средств в днях в плановом квартале, если объем реализованной продукции возрастет на 10 %.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

КОММЕРЧЕСКАЯ ЛОГИСТИКА

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	**ОПК-2**	2.1. Осуществляет поиск и обработку информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов; анализирует релевантные статистические данные; интерпретирует и представляет результаты в целях принятия решений в сфере торговли; разработка коммерческой политики по оказанию логистической услуги	структуру коммерческого предложения; способы, приемы и методы оптимизации транспортно-логистических схем; основные каналы продаж логистических услуг; структуру коммерческого предложения; основные каналы продаж логистических услуг	анализировать потребности и мотивы клиентов в логистических услугах. Решать задачи разработки коммерческой политики по оказанию логистической услуги	составления и согласования коммерческого предложения; разработка стратегии продаж логистических услуг.	Контактная работа: Лекции Практикум по решению задач, Семинары, Ситуационный практикум Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Понятие коммерческой логистики, этапы ее формирования и развития.
2. Задачи и функциональные области коммерческой логистики.
3. Роль и место логистики в общей системе менеджмента в ритейле.
4. Понятие, виды и основные признаки материального потока.
5. Учет товарно-материальных запасов.
6. Классификация первичной и технической документации по учету движения материальных потоков.
7. Методы учета ФИФО, ЛИФО и средневзвешенной цены.
8. Формы учета движения материальных ресурсов и нормативные документы по их оформлению.
9. Цель и основные задачи закупок и поставок.
10. Маркетинг и логистика закупок и поставок.
11. Анализ потребительского рынка.
12. Методы планирования ассортимента и объема розничной торговли.
13. Методы закупок и основные критерии оптимального выбора поставщика.
14. Правовое регулирование закупок и поставок.
15. Логистические цепи и каналы распределения. Организационные формы закупок и поставок.
16. Сущность и роль товарных запасов в логистике ритейла.
17. Основные системы управления запасами.
18. АВС-метод управления запасами.
19. Сущность и задачи транспортной логистики.
20. Выбор вида транспортных средств и определение потребности в транспортных средствах.
21. Понятие логистики складирования и классификация складов.
22. Порядок приемки, комплектования и выдачи товаров по количеству и качеству на складе.
23. Понятие, цель и задачи логистики продаж.
24. Понятие, цели, задачи и функции мерчандайзинга.
25. Эффективность продаж.

Задания 2 типа

1. В чем заключается различие логистики в системе менеджмента в ритейле и в менеджменте промышленного предприятия.
2. В чем заключается различие между входным и внутренним материальным потоком. Поясните на примере.
3. В чем заключается различие методов учета ФИФО и ЛИФО. Приведите пример учета материальных ценностей по эти методам.
4. Дана следующая характеристика метода выдачи материальных ресурсов: «Товары выдаются со склада в обратной последовательности (первым пришел товар, последним ушел (отпустили)». Укажите какой это метод: ФИФО, ЛИФО или средневзвешенной цены.
5. Дана следующая характеристика метода выдачи материальных ресурсов: «Товары выдаются со склада в последовательности поступления на склад (первым пришел товар, первым ушел (отпустили)». Укажите какой это метод: ФИФО, ЛИФО или средневзвешенной цены.
6. Коммерческая логистика включает следующие функциональные области: закупочная логистика, транспортная логистика, складская логистика, логистика продаж и информационная логистика. К какой функциональной области относится операция размещение товаров по местам хранения?

7. Основными критериями логистической системы являются: цена товара, транспортные расходы и издержки хранения. Эффективность работы какой функциональной области логистики оценивает цена товара?

8. Поставки материальных ресурсов характеризуются следующими условиями: высокие расходы по размещению и доставке заказа, высокая степень неопределенности спроса и большие потери в результате отсутствия запасов. Какую систему управления запасами целесообразно применить?

9. Коммерческая логистика включает следующие функциональные области: закупочная логистика, транспортная логистика, складская логистика, логистика продаж и информационная логистика. К какой функциональной области относится операции установления, нормы запасов, точки заказа, частоты, сроков и объема их пополнения (поставок)?

10. Торговое предприятие характеризуется поставками и потреблением товаров с высокими издержками хранения, высокими потерями в случае отсутствия товаров к моменту их потребления и случайным характером потребления. Верно ли, что используется система управления запасами с фиксированным размером заказа?

11. Распределительная логистика характеризуется как комплекс взаимосвязанных функций, реализуемых в процессе распределения материального потока между различными оптовыми покупателями, то есть в процессе оптовой продажи товаров. При какой форме снабжения товарами магазина не требуется распорядительная логистика?

12. В торговую организацию поступил товар без сопроводительного документа. По какому документу необходимо оформить количественную и качественную приемку товара?

14. В чем заключается различие между товаро-транспортной накладной и товарной накладной? Укажите какие сведения не указываются в товарной накладной по сравнению с товарно-транспортной накладной.

15. В чем заключается разница между современными логистическими центрами и оптовыми базами. Приведите примеры.

16. В чем состоят различия в доставке тарно-штучных товаров автомашиной и вагоном? Приведите пример на конкретном товаре и расстоянии доставки.

17. Укажите каким транспортными средствами (вагонами, бензовозами, цистернами) целесообразно перевозить бензин – 500 тн. на расстояние 1000 км. Почему?

18. Укажите какими транспортными средствами целесообразно перевозить металлопрокат 200 тн. на расстояние 80 км. Почему?

19. В чем заключается разница в перевозке сыпучих грузов железнодорожным и водным транспортом. Приведите пример.

20. Коммерческая логистика включает следующие функциональные области: закупочная логистика, транспортная логистика, складская логистика, логистика продаж и информационная логистика. К какой функциональной области относится операция комплектования товара?

21. Основными критерием логистической системы является своевременная доставка необходимого товара, в необходимом количестве и с минимальными затратами. От эффективности работы какой службы магазина в основном зависит работа логистической системы?

22. Мебельный магазин продает продукцию следующих видов: бытовая мебель, в том числе корпусная – 55 %, детская – 25 %, кухонная – 10 %, офисная – 5 %, причем объем продаж за последний год корпусной мебели увеличился на 2 %, детской – на 10 %, кухонной на 1 %, а объем продаж офисной мебели сократился на12,5 %. Выделите продукцию, для продажи которой необходимо интенсифицировать коммерческие усилия.

23. Мебельный магазин продает продукцию следующих видов: бытовая мебель, в том числе корпусная – 55 %, детская – 25 %, кухонная – 10 %, офисная – 5 %, причем объем продаж за последний год корпусной мебели увеличился на 2 %, детской – на 10 %,

кухонной на 1 %, а объем продаж офисной мебели сократился на12,5 %. Выделите продукцию, для продажи которой необходимо проводить напоминающую рекламу.

24. Чем отличается управленческий учет от бухгалтерского учета?

25. В ритейле выделяют два основных метода продажи товаров: индивидуальное обслуживание покупателей, т.е. продажа товаров через прилавок и продажа методом самообслуживания. Для каких ситуаций эффективнее индивидуальный метод продажи?

Задания 3-го типа

Задание №1.

В течение месяца товар А принимался и отпускался следующим образом:

Дата	Получено		Отпущено, ед.
	единиц	общая стоимость, руб.	
1-й месяц			
01	3000	4200	
02	3000	6600	
13	2000	4000	
14			7000
25	3000	6600	
27			2000

Начального запаса материала А не было.

Подготовьте документацию по учету этих операций, используя метод оценки запасов: ФИФО. Определите конечный запас материала на 27 число месяца. Результаты учета занесите в табл. 1.

Таблица 1 – Счет главной книги по запасам. Применяемый метод – ФИФО.

Дата	Получено			Отпущено			Запас		
	Количество	Цена за 1 ед., руб.	Сумма, руб.	Количество	Цена за 1 ед., руб.	Сумма, руб.	Количество	Цена за 1 ед., руб.	Сумма, руб.
01									
02									
13									
14									
25									
26									

Задание №2.

В течение месяца товар А принимался и отпускался следующим образом:

Дата	Получено		Отпущено, ед.
	единиц	общая стоимость, руб.	
1-й месяц			
01	2000	4200	
02	3000	6600	
13	2000	4000	
14			3000

25	3000	6600	
28			6000

Начального запаса материала А не было.

Подготовьте документацию по учету этих операций, используя метод оценки запасов: ЛИФО. Определите конечный запас материала на

28 число месяца. Результаты учета занесите в табл. 1.

Таблица 1 – Счет главной книги по запасам. Применяемый метод – ЛИФО.

Дата	Получено			Отпущено			Запас		
	Количество	Цена за 1 ед., руб.	Сумма, руб.	Количество	Цена за 1 ед., руб.	Сумма, руб.	Количество	Цена за 1 ед., руб.	Сумма, руб.
01									
02									
13									
14									
25									
26									

Задание №3.

За отчетный период объем продаж (V) и себестоимость продаж (С) (удельный вес стоимости товаров по закупочной цене в объеме продаж) предприятий розничной торговли по пяти ассортиментным группам товаров составил: объем продаж (V) - 200 млн. руб., себестоимость продаж (С) - 40%. Планируется в аналогичном по продолжительности периоде освоить продажу еще одной ассортиментной группы товаров в объеме 10% от среднего объема продаж пяти ассортиментных групп. Прогнозируется увеличение закупочных цен товаров на 4%. Определить плановый объем продаж и потребность закупок товаров у поставщиков на новую ассортиментную группу.

Задание №4.

Розничной организации необходимо осуществить закупку двух видов товаров (А, В). После изучения рынка менеджером рассматриваются два варианта закупок и поставки товаров.

Поставщик	Цена ресурсов, тыс. руб. за ед.		Расстояние доставки, км
	N_A	$N_в$	
№1	2,5	24	800
№2	2,7	23	1200

Удельные транспортные расходы одновременно на партию товаров (А и Б) – 25 руб. за км. доставки. Ставка по депозитам банка – 6%. Объем закупок и оптимальный размер заказа приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Объем закупок и оптимальный размер заказа

Варианты	Объем закупок по видам товара, ед.		Оптимальный размер заказа, ед.	
	А	Б	А	Б
1	800	900	80	90

Определите поставщика товаров.

Задание №5.

Торговая организация за отчетный период имеет следующие данные:

В = 58000 - тыс. руб. - выручка от продажи товаров;

С=26000 тыс. руб., - себестоимость продаж (закупочная стоимость товара с транспортными расходами), в том числе Т=22000 тыс. руб. – транспортные расходы; И=24000 тыс. руб.- торговые (управленческие и коммерческие) издержки.

Выполните расчет следующих показателей:

- уровень транспортных расходов в себестоимости продаж, (%);
- уровень торговой наценки к себестоимости продаж в абсолютном (тыс.руб.) и относительном измерении (% к себестоимости продаж)
- уровень торговых издержек в объеме продаж, (%);
- уровень торговых издержек в торговой наценке (%);
- прибыль организации, тыс. руб.;
- уровень рентабельности продаж, (%).

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

КОНКУРЕНЦИЯ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	1.2.Осуществляет поиск, сбор и анализ информации необходимой для решения профессиональных задач по управлению торгово-экономическими системами	• основные понятия в области конкуренции и конкурентной политики; инструменты поиска и методы исследования эффективных направлений финансового обеспечения инновационного развития на микро-, макро-, и мезоуровне; • методологию оценки конкурентоспособности торговых организаций и разработки конкурентных стратегий;	• выявлять устойчивые конкурентные преимущества торговых организаций на основе сбора и анализа данных конкурентов; • оценивать устойчивые конкурентные преимущества торговых организаций на основе сбора и анализа данных конкурентов;	• проведения конкурентного анализа для получения информации о конкурентах; • применения инструментов анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. В чем состоит специфика стартовых конкурентных позиций участников рынка?
2. В чем отличие конкурентного позиционирования от маркетингового позиционирования?
3. Что собой представляют интегральные оценки конкурентных позиций участников рынка? Что к ним относится?
4. Как оцениваются конкурентные позиции соперников?
5. Может ли определяться размер доли рынка компаний в результате механического суммирования долей рынка по направлениям и предметам их деятельности?
6. Что означает для участников рынка конкурентная устойчивость их позиций в конкурентной среде бизнеса?
7. По каким критериям различаются между собой конкурентные позиции компаний?
8. В каких случаях конкурентная позиция субъекта предпринимательства является устойчивой, доминирующей, подчиненной?
9. При какой рыночной доле, занимаемой компанией на рынке однородных товаров в России, США она признается доминирующей?
10. Всегда ли наличие доминирующей конкурентной позиции на рынке позволяет участникам рынка устойчиво доминировать в конкурентной среде?
11. Какая конкурентная позиция на рынке признается монопольной?
12. Возможно ли существование монополизированных рынков, на которых отсутствовала бы конкуренция?
13. Всегда ли под монополией понимается крупное предприятие?
14. Как называется явление на рынке, когда конкурентное доминирование субъектов предпринимательства отсутствует?
15. Достоинства и недостатки «силового» определения конкурентного статуса,
16. Информационное маневрирование в процессе обустройства информационного пространства конкуренции.
17. Качество, скорость и интенсивность конкурентных действий как их параметры.
18. Классификация конкурентов А. Юданова.
19. Классификация конкурентных ситуаций.
20. Классификация стратегий конкурентных действий различных авторов.
21. Классификация тактических моделей конкурентных действий.
22. Количественное определение доминирующих конкурентных позиций. 23. Комбинационный характер тактики конкурентных действий участников рынка.
24. Комплексные тактические маневры участников рынка в рамках различных стратегий конкуренции.
25. Конкурентная разведка и контрразведка как методы конкурентных действий.

Задания 2 типа

1. Поясните конкурентные роли участников рынка в процессе совершенствования и обновления бизнеса: конкуренты-изобретатели;

конкуренты-конформисты; конкуренты-эксплуататоры; конкуренты, окопавшиеся в рыночных нишах. (

2. Охарактеризуйте конкурентный потенциал и конкурентные ресурсы участников рынка.

3. Приведите примеры конкурентных статусов дебютантов: безусловные дебютанты.

4. Приведите примеры конкурентных статусов лидера: драйверы конкурентной среды.

5. Охарактеризуйте конкурентный статус участников рынка и специфика выполняемой ими конкурентной функции

6. Охарактеризуйте конкурентоспособность участников рынка. Приведите примеры индикаторов конкурентоспособности участников рынка

7. Охарактеризуйте виды конкурентов. (

8. Охарактеризуйте конкуренцию как предпосылку стратегических альянсов в предпринимательстве.

9. Охарактеризуйте контроль совершения конкурентных действий.

10. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии интеграции.

11. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии кооперации с конкурентами.

12. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии монополизации.

13. Приведите примеры концентрированного наступления в стратегии простого обособления

14. Приведите примеры лидерства в результатах, ресурсах и конкурентных действиях.

15. Охарактеризуйте категории лидеры в конкуренции и монополисты 16. Охарактеризуйте междисциплинарные параллели в конкурентном анализе.

17. Охарактеризуйте методы конкурентных действий участников рынка.

18. Приведите примеры модели двойного, многоцелевого и тотального наступления.

19. Приведите примеры модели прямой, косвенной и смешанной обороны.

20. Охарактеризуйте мотивы людей и коллективов фирм к участию в конкуренции.

21. Приведите примеры наполнения привлекательными образами внешних атрибутов бизнеса.

22. Приведите примеры направлений конкурентных действий.

23. Охарактеризуйте оборонительную тактику действий участников рынка. 24. Охарактеризуйте операционные тактические маневры участников рынка.

25. Приведите примеры классификация стратегического окружения участников рынка.

Задания 3 типа

1. Поясните конкурентные роли участников рынка в процессе совершенствования и обновления бизнеса: конкуренты-изобретатели; конкуренты-конформисты; конкуренты-эксплуататоры; конкуренты, окопавшиеся в рыночных нишах.

2. Охарактеризуйте конкурентный потенциал и конкурентные ресурсы участников рынка.

3. Охарактеризуйте виды конкурентов.

4. Охарактеризуйте конкуренцию как предпосылку стратегических альянсов в предпринимательстве.

5. Приведите примеры лидерства в результатах, ресурсах и конкурентных действиях.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

МАРКЕТИНГ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен анализировать, содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	**ОПК-3**	**ОПК-3.1** Осуществляет поиск и оценивает коммерческую информацию о приемах и методах торгово-экономических процессов в сфере торговли	методы анализа данных, необходимых для решения поставленных коммерческих задач маркетинговой деятельности и реализации торгово-экономически-процессов в сфере торговли	оценивать природу торгово-экономических процессов в сфере маркетинговой деятельности, используя коммерческую информацию	разработки, оценки торгово-экономических процессов на основе использования коммерческой информации с целью совершенствования маркетинговой деятельности	Контактная работа: Лекции Семинар Ситуационные практикумы Самостоятельная работа
		ОПК-3.2 Использует современные методы исследования, представляет и формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы относительно природы торгово-экономических процессов	маркетинговые методы, инструменты и способы сбора и обработки данных, обобщения, анализа информации и для выявления и оценки торгово-экономических процессов	собирать, анализировать и интерпретировать необходимую информацию, содержащуюся в различных формах отчетности, вторичных источниках	оценки рыночных возможностей на основе собранной маркетинговой информации для поиска новых направлений деятельности организации; опыт использования современных средств управления	

				информации и прочих отечественных и зарубежных источниках; проводить самостоятельные сбор первичной информации путем проведения маркетинговых исследований внешней и внутренней среды организации	маркетинговой информацией	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Маркетинг. Функции маркетинга.
2. Процесс стратегического маркетинга
3. Отличие маркетинга от сбыта
4. Маркетинг - философия бизнеса. Объясните это утверждение.
5. Отличие концепций маркетинга и интенсификации коммерческих усилий.
6. Сегментирование рынка: цели, задачи и принципы
7. Выбор целевых сегментов рынка. Позиционирование товара и предприятия на рынке.
8. Товарная политика. Продукт и производственная программа как инструмент маркетинга.
9. Анализ жизненного цикла товара как стратегический метод изучения продуктов и программ.
10. Возможности работы с продуктом: форма продукта, цвет, выбор материала, упаковка, маркировка и т. д.
11. Анализ эффективности идей о новых продуктах.
12. Ценовая политика предприятия.

13.Оптовая торговля. Формы предприятий оптовой торговли.

14.Розничная торговля. Формы предприятий розничной торговли.

15.Комплекс маркетинговых коммуникаций.

16.Разработка коммуникационной программы.

17.Реклама в комплексе маркетинговых коммуникаций.

18.Методы сбыта товаров.

19.Служба маркетинга на предприятии.

20.Виды рекламы.

21. Какие факторы окружающей среды являются контролируемыми и неконтролируемыми.

22. Этапы проведения маркетинговых исследований.

23. Этапы принятия решения о покупке потребителями.

24. В чем отличие методов охвата рынка массового маркетинга от целевого маркетинга?

25. Из каких этапов состоит ЖЦТ? Охарактеризуйте уровень затрат и прибыли по этапам.

Задания 2 типа

1.Охарактеризуйте решения, связанные с продуктом: разработка новых продуктов и выход на рынок.

2.Охарактеризуте решения, связанные с продуктом: источники и методы поиска идей о новых продуктах.

3.Охарактеризуйте ценообразование: на основе затрат, на базе изучения поведения потребителей, на основе конкуренции.

4.Приведите и охарактеризуйте тактические задачи ценообразования: скидки, услуги, кредиты и др.

5. Охарактеризуйте дистрибуцию как процесс регулирования всех мероприятий, направленных на перемещение продукта от производителя к потребителям.

6.Охарактеризуцте и аргументируйте выбор каналов сбыта при распределении (дистрибуции).

7.Что такое личная продажа в комплексе маркетинговых коммуникаций.

8.Приведите примеры и охарактеризуйте пропаганду в комплексе маркетинговых коммуникаций.

9.Охарактеризуйте стимулирование сбыта в комплексе маркетинговых коммуникаций.

10.Назовите и охарактеризуйте методы прогнозирования сбыта.

11.В чем сущность конкурентоспособности. Охарактеризуйте оценку конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. Приведите и охарактеризуйте модель конкурентных сил М. Портера.

12.Охарактеризуйте основные аспекты стратегического маркетинга: формулирование целей, выбор стратегий

13.Назовите и охарактеризуйте основные этапы планирования программы маркетинга для конкретного продукта.

14.Охарактеризуйте систему маркетингового контроля.

15.Охарактеризуйте использование маркетингового анализа в целях рекламы.

16. Какие факторы следует учитывать при выборе стратегии охвата рынка?

17. Назовите и охарактеризуйте уровни создания товара.

18. Какие функции выполняют этикетки?

19. Чем отличается товарный ассортимент от товарной номенклатуры?

20. Назовите и охарактеризуйте методы ценообразования для стимулирования сбыта.

21. Назовите и охарактеризуйте инструменты маркетинга для решения стратегических задач.

22. Назовите и охарактеризуйте инструменты маркетинга для решения тактических задач.

23. Назовите и охарактеризуйте методы ценообразования.

24. Что такое товародвижение?

25. Назовите и охарактеризуйте основные средства стимулирования сбыта.

Задания 3 типа.

Ситуационная задача «*Анализ деятельности ОАО «Торговый Дом ЦУМ»*

ОАО "Торговый Дом ЦУМ" – торговая розничная компания, действующая на рынке розничной торговли непродовольственными товарами города Москвы на протяжении уже многих лет. ОАО "ТД ЦУМ" имеет вековую историю и устоявшиеся традиции обслуживания покупателей. Его торговая марка хорошо знакома многим поколениям москвичей и гостей столицы. ОАО "ТД ЦУМ" является одним из крупнейших розничных продавцов Москвы и расположен в центре города на пересечении множества пешеходных и автомобильных маршрутов между Большим и Малым театрами. ОАО "ТД ЦУМ" имеет хорошую репутацию на рынке, в деловых отечественных и зарубежных кругах.

Сведения о компании

Полное фирменное наименование компании: Открытое Акционерное Общество "Торговый дом ЦУМ"

Сокращенное наименование компании: ОАО "ТД ЦУМ"

В число акционеров входят Правительство г. Москвы, ведущие зарубежные и отечественные компании.

Площадь универмага составляет 32827,1 кв.м.

Торговая площадь и прилегающие к ней территории –16815,9 кв. м.

У ЦУМа есть филиалы, расположенные на территории г. Москвы:

1. Столешников переулок, 9 с площадью 169,3 кв. м.
2. Петровка, 15 – 780, 1 кв.м.
3. Петровка, 6 – 1302,7 кв.м.
4. Петрозаводская, 11 – 1996,5 кв.м.

Также у ЦУМа имеется свое складское хозяйство – база «Коптево».

В 1996 году была произведена реконструкция ЦУМа. За девять месяцев ЦУМ преобразился в современное торговое предприятие. Торговая площадь была расширена за счет занятого раньше подсобными помещениями пятого этажа, что составило с прилегающими к ней территориями – 16815,9 кв. м, собственная торговая площадь составляет примерно 60%, а 40% сдается в аренду. На ней размещены 72 торговые секции. В ЦУМе используются прогрессивные методы обслуживания, такие как самообслуживание (его 79,5% удельный вес составляет 79,5%, а с учетом арендаторов – 84,5%), что позволяет расширить ассортимент и увеличить товарооборот магазина. Все секции укомплектованы системой по защите товаров от краж, что позволило разместить в одной секции большее количество товара. Увеличение площадей позволило расширить ассортимент. На добавленном пятом этаже теперь продают аудио-видео продукцию, бытовую технику, компьютеры, мебель. Доля товарооборота ЦУМа в суммарном товарообороте группы средних и крупных предприятий розничной торговли г. Москвы в 2004г. возросла на 0,03% и составила 1,79% против 1,76% в 2003г. при неизменном количестве предприятий в выборке. Такой рост объясняется опережающими темпами роста товарооборота ЦУМа. Товарооборот среднего предприятия розничной торговли по непродовольственной группе товаров г.Москвы в 2004г. составил 65,050 млн.руб. Таким образом, ЦУМ по праву можно назвать одним из крупнейших розничных торговых предприятий г. Москвы на рынке непродовольственных товаров.

Вопросы и задания

1. Как влияет известность марки на объем продаж ЦУМа
2. Определить структуру площадей ЦУМа
3. Сколько метров ЦУМ сдает в аренду, какой % это составляет от всех площадей.
4. Определить средний метраж секции ЦУМа.
5. На какие стороны деятельности ЦУМ влияет расширение ассортимента за счет секций пятого этажа.
6. Определить во сколько раз товарооборот ЦУМа больше товарооборота среднего предприятия розничной торговли.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	**ПК-1.3** Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	теоретические основы интегрированных маркетинговых коммуникаций	эффективно использовать прямой маркетинг и интернет-технологии для достижения целей компании	использования методик продвижения товаров и услуг с использованием современных инструментов интегрированных маркетинговых коммуникаций	Контактная работа: Лекции Семинар Доклад-презентация Кейс-задание Расчетное практическое задание Творческое задание Самостоятельная работа
Способен анализировать спрос покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах	**ПК-3**	**ПК-3.3** Использует современные методы и технологии продвижения товаров в торговых системах	особенности применения современных инструментов маркетинговых коммуникаций продвижения бренда	использовать различные инструменты интегрированных маркетинговых коммуникаций в своей практической деятельности при продвижении и позиционирования бренда	методики расчета и оценки экономической и коммуникативной эффективности применяемых маркетинговых коммуникаций	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Задания 1-го типа

1. Понятие маркетинговых коммуникаций и модель маркетинговых коммуникаций.
2. Принципы маркетинговых коммуникаций.
3. Процесс реализации маркетинговой коммуникации.
4. Элементы маркетинговых коммуникаций и критерии их отличия.
5. Преимущества и недостатки различных элементов маркетинговых коммуникаций.
6. Специфика маркетинговых коммуникаций российских предприятий.
7. Брендинг как инструмент интегрированных маркетинговых коммуникаций.
8. Объекты, цели и задачи маркетинговых коммуникаций на разных этапах жизненного цикла товара.
9. Маркетинговые коммуникации на стадии внедрения и роста.
10. Бюджет маркетинговых коммуникаций и способы его формирования.
11. Маркетинговые коммуникации на стадии зрелости и спада.
12. Влияние маркетинговых коммуникаций на кривую спроса.
13. Особенности маркетинговых коммуникаций на рынке b2b.
14. История возникновения интегрированных маркетинговых коммуникаций.
15. Способы реализации маркетинговых коммуникаций на предприятии.
16. Подходы к определению интегрированных маркетинговых коммуникаций.
17. Особенности использования ATL- и BTL-коммуникаций как инструментов интегрированных маркетинговых коммуникаций.
18. Роль имиджа в деятельности компании.
19. Управление репутацией компании на основе интегрированных маркетинговых коммуникаций.
20. CRM-системы как инструмент интегрированных маркетинговых коммуникаций.
21. Нетрадиционные инструменты интегрированных маркетинговых коммуникаций.
22. Факторы, препятствующие интеграции маркетинговых коммуникаций.
23. Правила эффективной интеграции
24. Прямой маркетинг как инструмент интегрированных маркетинговых коммуникаций.
25. Выставка как как инструмент интегрированных маркетинговых коммуникаций.

Задания 2-го типа

1. К преимуществам интегрированных маркетинговых коммуникаций можно отнести? Обоснуйте ответ.
2. Что не относится к прямым коммуникациям? Обоснуйте ответ.
3. Какие факторы могут препятствовать внедрению интегрированных маркетинговых коммуникаций? Обоснуйте ответ.
4. Какие факторы способствуют внедрению интегрированных маркетинговых коммуникаций? Обоснуйте ответ.
5. Какие существуют источники ошибок при получении обратной связи в процессе маркетинговой коммуникации? Обоснуйте ответ.
6. Какие существуют отличия межу рекламой и PR? Обоснуйте ответ.
7. Что можно отнести к преимуществам рекламы? Обоснуйте ответ.

8. Что можно отнести к преимуществам PR? Обоснуйте ответ.

9. Что может выступать обратной связью в процессе маркетинговых коммуникаций? Обоснуйте ответ.

10. Что не относится к каналам прямого маркетинга? Обоснуйте ответ.

11. Какие отличия у ATL- и BTL-коммуникации? Обоснуйте ответ.

12. Что можно отнести к ATL- коммуникации? Обоснуйте ответ.

13. Что можно отнести к BTL - коммуникации? Обоснуйте ответ.

14. Какие этапы в себя включают маркетинговые коммуникации? Обоснуйте ответ.

15. Какие существуют особенности выбора типа целевых аудиторий в Интернете? Обоснуйте ответ.

16. Какие существуют формы продаж в Интернете? Обоснуйте ответ.

17. Какие существуют виды рекламных носителей в Интернете? Обоснуйте ответ.

18. Как отзывы влияют на имидж организации? Отзывы как инструмент продвижения компании в Интернете. Обоснуйте ответ.

19. Какие цели у социальных сетей в лидогенерации. Обоснуйте ответ.

20. Какие существуют способы управления мнением сообществ в социальных сетях. Обоснуйте ответ.

21. Какие существуют способы автоматизации работы с клиентом?

Обоснуйте ответ.

22. Какие задачи стоит перед CRM-маркетингом?

23. В чем заключается отличие между понятием «холодный звонок» и «теплый звонок»? Обоснуйте ответ.

24. Какие обязательные элементы должен содержать сценарий телефонного разговора, если вы намерены привлечь внимание клиента?

Обоснуйте ответ.

25. Какая основные виды выставок существуют? в чем их различия? Обоснуйте ответ.

Задания 3-го типа

Задание № 1.

Что необходимо предпринять предпринимателю который выходит на рынок в период экономической стагнации для повышение его экономической эффективности? .

На первом этаже магазина расположены продукты питания: хлеб, мясо, рыба, молоко, овощи-фрукты, кулинария. Второй этаж универмаг: ткани, парфюмерия, женская и мужская одежда, обувь.

Магазин функционирует в ситуации экономической стагнации и падении покупательской активности.

Предложите план мероприятий по продвижению нового магазина с применением ATL- и BTL-коммуникации. Мероприятия распределите в соответствии с инстурментами ATL- и BTL-коммуникации.

Задание № 2.

Разработайте комплекс интегрированнннных маркетинговых коммуникаций для сети салонов сотовой связи на всех этапах жизненного цикла.

Задание № 3.

Руководство спортивного магазина решило разместить рекламу в виде баннера на тематической странице. Согласно информации, полученной от владельцев рекламной площадки, количество показов баннера составило 9000 в неделю, 3900 уникальных пользователей увидели баннер.

Рассчитайте частоту показов баннера.

Задание № 4.

Предложите вариант продвижения товара из оптового магазина, где продаются полотенца, постельное белье (т. е. домашний текстиль), бытовая химия своего

производства, но нераскрученной торговой марки. Целевой аудиторией магазина являются владельцы, заведующие мелких розничных магазинов, владельцы киосков.

Задание № 5.

Необходимо сделать из нового продукта бренд и предложить неординарное решение для раскрутки новой марки, используя интегрированный подход.

Российское предприятие «***», выпускавшее чай, расфасованный в пачки, выпускает на рынок новую марку чая. Особенность состоит в том, что чай данной марки представлен в нескольких категориях: обычный чай в пакетиках, чай для детей, чай для пожилых людей и очень крепкий чай в пакетиках для «чайных» гурманов. Данная марка предназначена для среднеценового сегмента.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

МАТЕМАТИКА

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	**ОПК-2**	**ОПК-2.1.** Осуществляет поиск и обработку информации для решения поставленной задачи по различным типам запросов; анализирует релевантные статистические данные; интерпретирует и представляет результаты в целях принятия решений в сфере торговли; разработка коммерческой политики по оказанию логистической услуги	Знает 1)теоретические основы математики, необходимые для выполнения расчётов, необходимых на различных этапах торговли и организации торгового дела. 2) основные области применения математики при решении прикладных задач в рамках профессиональной деятельности.	Умеет 1)применять методы математики в задачах формирования различных моделей в области торговли и решении прикладных задач; 2)использовать математический язык и математическую символику при анализе и формировании расчетных характеристик на различных этапах организации торгового дела	Имеет практический опыт применения математического инструментария для решения прикладных задач.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		ОПК-2.2. Умеет применять математические методы при решении задач сбора, обработки и	Знает 1)теоретические основы математики, необходимые для	Умеет 1)применять методы математики в задачах формирования различных	Имеет практический опыт применения математического инструмент	

		анализа данных; ставить и формализовать задачи в области сбора, обработки и анализа данных; использовать математические методы в технических приложениях	выполнения расчётов, необходимых на различных этапах торговли и организации торгового дела. 2) основные области применения математики при решении прикладных задач в рамках профессиональной деятельности.	моделей в области торговли и решении прикладных задач; 2)использовать математический язык и математическую символику при анализе и формировании расчетных характеристик на различных этапах организации торгового дела	ария для решения прикладных задач.	

		ОПК-2.3 Имеет практический опыт построения математических моделей профессиональных задач; использования основных приемов обработки данных; содержательной интерпретации полученных результатов	1)теоретические основы математики, необходимые для выполнения расчётов, необходимых на различных этапах торговли и организации торгового дела. 2) основные области применения математики при решении прикладных задач в рамках профессиональной деятельности.	1)применять методы математики в задачах формирования различных моделей в области торговли и решении прикладных задач; 2)использовать математический язык и математическую символику при анализе и формировании расчетных характеристик на различных этапах организации торгового дела	Имеет практический опыт применения математического инструментария для решения прикладных задач.	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Примерные контрольные вопросы для проверки готовности к практикуму по решению задач (Математический анализ)

1. Какие функции называются алгебраическими, а какие - трансцендентными?
2. Какие функции называются рациональными, а какие - иррациональными?
3. Какие функции называются целой рациональной функцией, правильной рациональной дробью и неправильной рациональной дробью?
4. Какие функции называются обратными?
5. Какая функция называется заданной явно, а какая - неявно?
6. Что называется областью определения и областью изменения функции?
7. Какая функция называется четной, нечетной и общего вида? Каков их геометрический смысл?
8. Какая функция называется периодической? Что называется периодом функции? Каков геометрический смысл периодической функций?
9. Что называется последовательностью?
10. Какая последовательность называется возрастающей (убывающей)?

11. Какая последовательность называется ограниченной? Приведите примеры.

12. Что называется пределом последовательности?

13. Сколько пределов может иметь последовательность?

14. Сформулируйте необходимое условие существования предела последовательности.

15. Какая последовательность называется бесконечно большой? Приведите примеры.

16. Какая последовательность называется бесконечно малой? Приведите примеры.

17. Сформулируйте основные теоремы о пределах.

18. Назовите основные виды неопределенностей.

19. Напишите формулу первого замечательного предела и прочитайте ее.

20. Напишите формулы второго замечательного предела.

21. На чем основывается сравнение бесконечно малых величин?

22. Приведите примеры бесконечно малых функций.

23. Дайте определение производной функции в точке.

24. Найдите по четырехступенчатому правилу производную функции $y(x) = x^2$.

25. На основании основных правил взятия производных найдите производную функции $y(x) = 5x^2 - 3x + 4$.

26. Непрерывность функции является необходимым или достаточным условием?

27. Для существования производной в точке каковы ее достаточные условия?

28. Перечислите наименования точек разрыва производной непрерывной функции.

29. Каков геометрический смысл производной?

30. Каков механический смысл первой производной?

31. Приведите пример применения понятия производной функции в экономике.

32. Дайте определение касательной к графику функции $y = f(x)$ в точке $(x_0; y_0)$ и напишите уравнение касательной.

33. Из каких двух частей состоит полное приращение функции?

34. Чем является для функции ее линейная часть относительно приращения независимой переменной?

35. Сравните неглавную часть с главной частью. Ваши выводы.

36. Может ли функция иметь дифференциал в точке, если она не имеет производной в этой точке?

37. Каков геометрический смысл дифференциала функции?

38. В чем состоит инвариантность формы первого дифференциала?

39. При каких условиях, налагаемых на функцию $y = f(x)$, имеет место теорема Ролля?

40. При каких условиях, налагаемых на функцию $y = f(x)$, имеют место теоремы Лагранжа и Коши?

41. Можно ли из полученных формул, являющихся результатами теорем Лагранжа и Коши, сформулировать основные требования, налагаемые на функцию $y = f(x)$? Если да, то обоснуйте утверждение.

42. Сформулируйте условия, налагаемые на функции в теореме Лопиталя. При каких условиях можно переходить к пределу отношений вторых производных числителя и знаменателя дроби?

43. Каковы условия применения правил Лопиталя?

44. Сформулируйте необходимые и достаточные условия монотонного возрастания (убывания) функции на интервале (a; b).

45. Сформулируйте определение экстремума функции.
46. Сформулируйте необходимые условия экстремума функции.
47. Сформулируйте достаточные условия экстремума функции по первой производной; по второй производной
48. Какие точки называются точками разрыва функции?
49. Какие прямые называются асимптотами графика функции?
50. Какая точка называется точкой перегиба функции?
51. Каковы необходимые и достаточные условия, чтобы функция $y = f(x)$ в точке $x = x_0$ имела точку перегиба?
52. Каковы необходимые и достаточные условия монотонного возрастания и монотонного убывания функции?
53. Каковы условия, накладываемые на функцию $f(x)$, при которых график функции $y = f(x)$ был бы выпуклым (вогнутым) на интервале $(a; b)$?
54. Что понимается под асимптотой графика функции?
55. Что называется первообразной заданной функции $f(x)$?
56. Что называется неопределенным интегралом функции $f(x)$?
57. Сформулируйте и докажите основные свойства неопределенного интеграла.
58. Напишите формулу замены переменной в неопределенном интеграле.
59. Напишите формулу подстановки в неопределенном интеграле.
60. Напишите на память таблицу неопределенных интегралов и сверьте вашу таблицу с таблицей в пособии. Добейтесь полного их совпадения, после чего рекомендуем приступать к отысканию неопределенных интегралов.
61. Какие вы знаете методы интегрирования и в чем заключается идея этих методов?
62. В чем заключается различие метода замены переменной от метода подстановки?
63. Как вы понимаете понятие «неберущиеся интегралы»?
64. Каким условиям должна удовлетворять подынтегральная функция, чтобы существовал неопределенный интеграл (или первообразная)?
65. Напишите формулу интегрирования по частям для неопределенного интеграла.
66. Какие дроби называются простейшими рациональными дробями и чему равны интегралы от таких функций?
67. В чем отличие определенного интеграла от неопределенного?
68. Чему равен определенный интеграл, если пределы интегрирования – фиксированные действительные числа?
69. Каким условиям должна удовлетворять подынтегральная функция, чтобы определенный интеграл от нее существовал?
70. Какова связь между определенным и неопределенным интегралами?
71. Числом или функцией будет определенный интеграл с переменными пределами интегрирования?
72. По какой формуле вычисляется определенный интеграл?
73. Напишите формулу замены переменной в определенном интеграле.
74. Напишите формулу интегрирования по частям определенного интеграла.
75. Как с помощью определенного интеграла вычисляются площади плоских фигур?
76. Как с помощью определенного интеграла вычисляются объемы по площадям перпендикулярных сечений, объемы тел вращения?

Типовые задания практикумов по решению задач

Задание 1. Найти пределы: $\lim\limits_{\to 2}\frac{3x^2-2x+7}{\ }$, $\lim\limits_{\to 1}\frac{3x^2+\ -2x\ 5}{\ }$, $\lim\limits_{\to 2}(4x-\ -5x\ 2)x$, $6x+10x-2x$ $6x-\ +7x\ 1x$

$\sqrt{}$

$\sin x^3 \sin(x-3) \sin^3 x\ 1-\cos x\ arc\sin x^3\ arc\sin 5x\ \lim_{0\ 3}, \lim_{\to 3\ 3}, \lim_{\to 0\ 3}, \lim_{\to 0\ 2},$

$\lim_{\to 0\ 3}, \lim_{\to 0}, {}_{x\to} x\ {}_x x\ -27\ {}_x x\ {}_x x\ {}_x x\ {}_x 2x\ {}_{\to 0} arctg\ x4\ {}_{\to 0} \sin_2{}^3 x\ {}_{\to 0} \sin x^2{}_3 \square tg\ x^2\ {}_{\to \square} 5\ {}^{2n}\ {}_{\to \square} \frac{2}{}\ {}^{3x}\ {}_{\to 0} x\ {}^{3x},$

$\lim \frac{\lim}{x}, \lim_x \frac{}{x}, \lim_x \frac{}{x}, \lim_n (1+\frac{}{n}), \lim_n (1-\frac{}{n}), \lim_x \frac{}{x}\ \lim_x (1+\frac{}{x}\ 2)\ {}_x\ 2x\ \frac{}{x}$

$\lim_{2x+10} \left(\frac{2x-3}{}\right)^{3x}.\ {}_{x\to \square}$

Задание 2. Найти производные функции: $y\ x= -{}^5 4x$, $y = 3x^2 -5$, $y = \sqrt{\sin 3x}$, $y = \cos 5x$,

$y\ x= {}_2 \sin 2x$, $y\ xe= {}_2{}^x$, $y = e_x$. $y=\left(3x\ \frac{}{}\ - +2x\ 2\right)$, $y = e$, $y= \log\left(3x-5\right)$, $x+1$

Задание 3. Найти дифференциалы функций: $y = x^3 +3x^2 +3x$, $y=\left(ax\ b^2 - \right)^3$, $y = \sin 2^2 x$,

$y = a_{\cos 3x}$, $y= \ln_2 x$

Задание 4. Вычислить приближенное приращение функции $y = x^2 + 2x +3$, когда x изменяется от 2 до 1,98

Задание 5. Сторона квадрата $x=10$ см. На сколько приближенно увеличится площадь этого квадрата, если сторона удлинится на 2 мм.?

Вычислите объем тела, образованного вращением вокруг оси OX фигуры, ограниченной линиями:

1) $y= +1\ 8x^3$, $x=0$, $y = 9.\ x_2\ \ x_3$

2) $y=\frac{}{2}$, $y =\frac{}{8}$.

3) $y = x^2$, $xy=8$, $y=0$, $x = 4$.

4) $y\ x= +{}^2 1$, $x\ y= +{}^2 1$, $y=0$, $x = 0$, $x = 2$.

5) $y= 4x^3$, y 4= , $x=0$.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

МЕРЧЕНДАЙЗИНГ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен анализировать спрос покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах	**ПК-3**	**ПК-3.1** Использует современные методы исследования и оценки покупательского спроса и поведения потребителей	правила и технологии в области мерчандайзинга продовольственных и непродовольственных товаров, современные методы продажи товаров, традиционные и новые принципы планировочных решений торговых залов и выкладки товаров	эффективно применять инструменты мерчандайзинга, а также уметь прогнозировать и разрабатывать и управлять методами мерчандайзинга в оптовой, розничной и электронной торговле	основными инструментами оптимизации работы по продвижению продукции в современных условиях с использованием нейромаркетинга	Контактная работа: Лекции Семинары Ситуационные практикумы Самостоятельная работа
		ПК-3.2 Анализирует и определяет мероприятия по стимулированию продаж и мотивации покупателей	сущность мерчендайзинга, применяемого розничными торговыми организациями с целью обеспечения необходимого уровня продаж	осуществлять размещение торгового оборудования и выкладку товаров в торговом зале с целью мотивации покупателей	навыками формирования торгового пространства и распределения товаров	

		ПК-3.3 Использует современные методы и технологии продвижения товаров в торговых системах	современные методы и технологии организации торгового пространства, способы регулирования покупательских потоков с целью обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	реализовывать мерчендайзинговые методы и технологии продвижения товаров, используя современные подходы к планировке торгового зала и выкладке товаров с целью обеспечения необходимого уровня качества торгового обслуживания	рассчитывать и анализировать показатели эффективности продвижения товаров с использованием инструментов мерчендайзинга	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Понятие мерчандайзинга и его соотношение с маркетингом.
2. Мерчандайзинг – маркетинговая технология, реализуемая в розничной торговле.
3. Мерчандайзинг в системе управления розничными продажами.
4. Значение мерчандайзинга в торговом бизнесе.
5. Эволюция и структура мерчандайзинга.
6. Мерчандайзинг и его применение на современном этапе.
7. Место мерчандайзинга в интегрированных маркетинговых коммуникациях.
8. Лояльность потребителей и мерчандайзинг.
9. Роли поставщиков и розничных торговцев в мерчандайзинге.
10. Основные правила создания эффективной системы успешного мерчандайзинга.
11. Особенности поведения потребителей в местах продажи.
12. Процесс принятия решения о покупке: основные этапы.
13. Виды потребительской мотивации к покупке.
14. Формирование принципов мерчандайзинга на основе теорий рефлексов.
15. Распределение познавательных ресурсов в пространстве торгового зала и во времени.
16. Управление поведением посетителей на основевосприятия и ощущений.

17. Законы зрительного восприятия товара покупателем в местах продаж.
18. Психологические особенности различных категорий покупателей.
19. Импульсивная покупка и факторы, влияющие на увеличение импульсивных покупок в торговом зале.
20. Зоны импульсных продаж и способы достижения максимального эффекта от их использования.
21. Способы влияния на поведение покупателей: изменение потока, промоушн-акции, скидки и распродажи.
22. . Планировка торгового пространства в местах продаж. Виды технологических планировок торгового зала.
23. Приоритетное место продаж, его назначение.
24. Анализ привлекательности товарного отдела и выбор оптимального варианта его размещения.
25. Размещение оборудования и формирование характера движения покупателей.
26. Благоприятные и неблагоприятные зоны в магазине. Организация дополнительных мест продаж.
27. Кассовая зона. Расчет оптимального количества касс на торговый зал.
28. Перекрестный мерчандайзинг как метод формирования товарных категорий.

29. Система навигации и информирования покупателей в торговом зале.
30. Мерчандайзинг как инструмент управления пространством магазина. Правило «золотого треугольника».
31. Концепция магазина («ценовая», «театральная», «экономии времени», «информационно-ознакомительная», «мультиатрибутивная»)

Задания 2-го типа

1. Принципы и стандарты выкладки товара в местах продаж.
2. Организация размещения и выкладки товаров как составная часть управления торговым предприятием.
3. Виды выкладки (вертикальная, горизонтальная, дисплейная, палетная «навалом», многотоварная), уместность различных видов выкладки в зависимости от специализации и концепции магазина.
4. Специальная выкладка: экспозиция в местах продажи.
5. Выкладка товара на островных и пристенных прилавках.
6. Значение и разработка упаковки товара в системе мерчандайзинга.
7. Выкладка гастрономических товаров.
8. Выкладка бакалейных товаров.
9. Выкладка молочных и кисломолочных продуктов.
10. Выкладка сельскохозяйственной продукции.
11. Замороженные продукты: ассортимент и способы представления.
12. Выкладка мяса и мясопродуктов.
13. Выкладка алкогольной продукции.
14. Сезонный мерчандайзинг: управление сезонными продажами.
15. Основные подходы к разработке и построению планограмм товара.
16. Продажа товаров по методу АВС.
17. Рекламно-презентационные материалы, их виды и особенности.
18. Торгово-розничная реклама: построение образа магазина.
19. Витрина как средство рекламы в местах продаж.
20. Использование электронных средств рекламы в местах продаж.
21. Правила представления: визуальные компоненты внутримагазинной рекламы.

22. Внешнее оформление магазина. Название. Вывеска. Вход. Парковка. Оформление витрин.

23. Внутреннее оформление магазина. Основные зоны торгового зала. Дизайн торгового зала. Декоративные элементы.

24. Средства стимулирования сбыта в мерчандайзинге. Факторы, способствующие увлечению продаж. Творчество и нестандартные подходы в мерчандайзинге.

25. Поведение покупателя и атмосфера магазина.

26. Цветовая гамма интерьера. Подбор оптимального цвета для магазинов различной специфики и концепции.

27. Воздействие на потребителя при помощи светового оформления магазина.

28. Зеркала и декоративные элементы в торговом пространстве магазина.

29. Музыка. Подбор музыки для магазинов разнойтоварной специализации.

30. Арома-маркетинг. Подбор ароматов для магазинов различной специализации. Температура воздуха.

31. Варианты размещения отдела мерчандайзинга в организационной структуре компании.

32. Функции и обязанности сотрудников отдела мерчандайзинга. Требования к профессиональной компетенции мерчандайзера.

33. Разработка и реализация программы мерчандайзинга.

34. Стандарт мерчандайзинга. Общие положения. Типовая схема планировки торгового зала. Планограммы выкладки товара (в зависимости от специфики магазина). Карта выкладки товаров для фирменной секции.

35. Правила разработки стандарта мерчандайзинга для магазинов различной специфики

Примерные кейс-задания

Кейс-задание 1. «Мерчандайзинг в системе розничных продаж»

- Оцените возможности применения технологий мерчендайзинга в следующих условиях: − магазин, торгующий только уцененными товарами; − магазин, торгующий оборудованием для типографий; − магазин, торгующий канцелярскими товарами; − магазин, расположенный в сельской местности; − интернет- и теле-магазины; − магазин в бывшем СССР; − магазин, торгующий парфюмерией; − личные продажи.
- Как различается использование технологий мерчандайзинга в розничных торговых предприятиях различных видов и типов (универмагах, универсамах, супермаркетах, специализированных магазинах и др.) Подготовьте примеры.
- Приведите примеры совпадений и различий в целях и задачах мерчандайзинга различных субъектов мерчендайзингового процесса.

Кейс-задание 2. «Поведение потребителя как компонент системы мерчандайзинга»

Подготовьте примеры непроизвольного и произвольного внимания к товарам и услугам создаваемого в торговом зале магазина с помощью раздражителей.

- На примере конкретных магазинов покажите внешние факторы, активизирующие безусловные и преобладающие условные рефлексы.
- Перечислите основные процедуры мерчандайзинга. На примере супермаркета (универсама) вашего города проанализируйте их применение.
- Как различается использование технологий мерчандайзинга в розничных торговых предприятиях различных видов и типов (универмагах, универсамах, супермаркетах, специализированных магазинах и др.) Подготовьте примеры.
- Опишите процесс совершения покупки потребителем для товаров, которые

принадлежат к следующим группам:

− товары повседневного спроса;

− товары предварительного спроса;

− товары импульсного спроса.

Для выполнения данного задания выберите по одному товару из каждой группы (например, из группы товаров предварительного выбора, чтобы описать процесс совершения покупки мягкой мебели для жилого дома). Существуют ли различия в мотивах совершения покупки, источниках информации о товаре, способах стимулирования покупателей в зависимости от типа покупателей (чувствительные к цене и чувствительные к качеству товара).

Кейс-задание 3. «Внутренняя планировка магазина и подбор торгового оборудования»

- Изучите материал по различным видам планировок торгового зала и сделайте письменное задание по различным видам планировок, выделив их достоинства и недостатки (на примере конкретных магазинов).
- На примерах конкретных магазинов проанализируйте порядок размещения отделов и секций и оцените их целесообразность с позиций мерчандайзинга.
- На примерах конкретных магазинов представьте схему размещения отделов и товарных групп, объясните, какой подход применяется – традиционный или мерчендайзинговый.
- Приведите характеристику торгового ассортимента магазинов разных видов и типов. Какие товары можно отнести к товарам повседневного спроса, товарам предварительного выбора и специального ассортимента. Какие этапы принятия решения о покупке характерны для товаров различных групп.
- Проанализируйте размещение товаров в магазине (универсам, супермаркет, гипермаркет): расположение отдельных секций и товаров внутри секции. Дайте оценку качества размещения.
- Выберите один из известных вам магазинов города и выполните задание по следующему плану:

− начертите схему торгового зала магазина;

− укажите на плане, как осуществляется направление движения потока покупателей, соответствует ли оно принципам мерчендайзинга;

− обозначьте на плане «горячие» и «холодные» зоны, предложите пути нейтрализации «холодных» зон;

− разместите на схеме торговое оборудование, имеющееся в магазине; определите, какой тип размещения оборудования использован;

− рассчитайте коэффициент установочной площади магазина;

− выявите приоритетные места в торговом зале магазина;

− укажите на схеме как размещаются отделы в торговом зале;

− выполните анализ привлекательности отделов, выявите наиболее эффективный вариант размещения;

− перечислите способы, используемые для замедления движения покупателей в торговом зале.

Насколько существующая схема расположения товарных групп в торговом зале соответствует стандартам мерчендайзинга. При выявлении несоответствий предложите варианты устранения несоответствий. Составьте схему размещения товарных групп по методу АВС.

Кейс-задание 4. «Организация системы мерчандайзинга в компании» Выберите магазин, расположенный в вашем городе, который вам более всего симпатичен, либо который вам не нравится по каким-либо причинам. Магазин может иметь любой формат обслуживания, осуществлять торговлю любыми

товарами (как продовольственными, так и непродовольственными) для различных групп потребителей. Исходя из собственных наблюдений, мнений друзей и знакомых выполните следующие задания:

− Опишите магазин, его местоположение, формат торговли, основных конкурентов.

− Перечислите ассортиментные группы товаров, имеющихся в магазине, состав каждой группы по подгруппам.

− Опишите потребителей, на которых рассчитан данный ассортимент (пол, возраст, уровень доходов и т. д.).

− Определите, насколько ассортимент товаров удовлетворяет запросы всех перечисленных групп потребителей.

− Что необходимо предпринять магазину для наилучшего удовлетворения запросов потребителей и повышения их лояльности к магазину?

− Выполняется ли правило сроков хранения и ротации товаров на полке (FIFO)?

Примерные творческие задания

Творческое задание 1. «Мерчендайзинговый подход к выкладке товаров в местах продаж»

• Выберите один из известных вам магазинов города и выполните задание по следующему плану:

− Изучите, насколько в выбранном вами магазине соблюдаются принципы и правила выкладки товаров.

− Приведите примеры перекрестного мерчендайзинга, применяемого в магазине.

− Опишите, какие способы возбуждения интереса и привлечения внимания покупателей к товарам используются в магазине.

− Представьте фотографии (по возможности) или схемы.

− Приведите примеры группировки товаров по маркам, сортам, производителю и упаковке, используемые в магазине.

− Приведите примеры нарушения принципов и правил группировки товаров и размещения на торговом оборудовании магазина.

− Какие психофизиологические и социально-психологические особенности природной системы человека используются при организации выкладки товаров в магазине?

− Составьте планограмму выкладки любой группы товаров, имеющейся в выбранном вами магазине.

• Выберите один из известных вам магазинов города и выполните задание по следующему плану:

− На плане торгового зала выбранного вами магазина обозначьте места, где размещены декоративные выкладки.

− Опишите и укажите на плане торгового зала специальные выкладки товаров, применяемые в магазине. Насколько соответствуют данные экспозиции правилам размещения специальных выкладок? Являются ли они актуальными? Как часто в магазине меняются экспозиции выкладок?

− Соответствуют ли в магазине товарные выкладки следующим принципам: обзор, доступность, опрятность, заполненность полок, привлекательность упаковки?

− Какие концепции выкладки товара используются в магазине?

− Соблюдаются ли правила расположения товаров на полках: недорогое вперед, принцип чересполосицы, размещение основных марок, товарное соседство, высота полок стеллажей, учет размера упаковки товара, правило «лицом к покупателю»?

− Опишите последствия, которые возникают при несоблюдении данных правил.

− Выберете группу товаров, выделите ассортиментные позиции и просчитайте количество фэйсингов данной группы на одном стеллаже.

− Какие цели преследует производитель или ритейлор при постановке полочного пространства в данном магазине?

Творческое задание 2: «Размещение POS-материалов в местах продаж»

− Посетив сеть магазинов «Солнечный круг», «Магнит», «Окей» рассмотрите основные правила и эффективность использования POS- материалов при выкладке товаров на полочном пространстве, их роль в оформлении торгового пространства, получение информации о товарах- новинках, удобство передвижения и ориентации покупателя в торговом зале, навигация магазина (внешняя и внутренняя). Выполнение данного задания предусматривает демонстрацию слайдов и визуализацию POS- материалов.

− На примере рекламы розничных торговых предприятий покажите, каким образом сопровождение покупки (музыка, свет, цвет и т.д.) поможет выработать у покупателей условные рефлексы, которые становятся самостоятельными стимуляторами и мотивами потребностей и познания товаров.

• Выберите один из известных вам магазинов города и выполните задание по следующему плану:

− Изучите ценники, которые имеются в выбранном вами магазине.

Каковы их размеры, цвет, шрифт?

− Существуют ли различия между ними, какие?

− Имеются ли товары, возле которых нет ценника?

− В чем, на ваш взгляд, состоят ошибки в оформлении и размещении ценников в магазине?

− Предложите свои варианты ценников.

− Какие POS-материалы имеются в магазине (перечислите, разбейте на группы)?

− Каково количество POS-материалов в магазине и соответствует ли оно правилам мерчендайзинга?

− Укажите на плане места расположения POS-материалов.

− Выберите одно из основных мест продажи товара, выполните его схему и укажите виды POS-материалов и их расположение на данной схеме.

− Выявите ошибки, допущенные при представлении товара и размещении POS-материалов на основном месте продажи. Предложите свой вариант. То же самое проделайте для дополнительного места продажи.

− Используется ли принцип KISS в магазине?

− Какие визуальные компоненты внутримагазинной рекламы (изображения, знаки, указатели) используются в выбранном вами магазине? Укажите ошибки, если имеются, и свой вариант.

Творческое задание 3: «Эмоционально-чувственные инструменты мерчандайзинга»

• Составьте список элементов общей атмосферы, которые вы ожидаете увидеть в ведущих супермаркетах. А теперь посетите два супермаркета разных компаний и посмотрите, какие элементы следует добавить к вашему списку или исключить из него.

• Выберите по своему усмотрению два магазина в центре города. Посетите их и проанализируйте, каким образом вывеска, дизайн витрин, атмосфера, униформа персонала, особенности упаковки и внутренняя планировка магазина создают имидж магазина и позиционируют компанию. Также представьте свои рекомендации по поводу того, какие элементы нуждаются в улучшении.

• Разработайте для выбранного вами магазина следующие компоненты его атмосферы:

− концепцию внутреннего дизайна и интерьера;

− освещение в зале и подсветку оборудования (в целях нейтрализации «холодных» зон);

− цвета, используемые в интерьере;

− место расположения магазина;

− наличие, подбор и громкость музыки;

− запахи и температурный режим в торговом зале;

− оформление витрин и манекенов (при наличии).

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен анализировать спрос покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах	**ПК 3**	**ПК-3.1.** использует современные методы исследования и оценки покупательского спроса и поведения потребителей	знает способы выявления потребностей покупателей для стимулирования продаж	умеет стимулировать продажи товаров при помощи ценовых и неценовых методов	имеет практический опыт прогнозирования показателей конъюнктуры товарного рынка	Контактная работа: Лекции Семинары Практикум по решению задач Ситуационный практикум Доклад-презентация Самостоятельная работа
		ПК-3.2. анализирует и определяет мероприятия по стимулированию продаж и мотивации покупателей	знает направления и цели мероприятий по стимулированию продаж	умеет применять неценовые приемы стимулирования продаж	имеет практический опыт мотивации покупателей и оценки эффективности методов стимулирования продаж	
		ПК-3.3. использует современные методы и технологии продвижения товаров в торговых системах	знает современные методы управления ассортиментом и продвижения товаров	умеет осуществлять методы стимулирования продаж в торговле	имеет практический опыт применения методов продвижения товаров к покупателю	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Понятие стимулирования продаж. Содержание стимулирования продаж.
2. Цели стимулирования продаж.
3. Основные факторы, влияющие на принимаемое решение о покупке.
4. Психологические и экономические факторы, способствующие принятию решения о покупке.
5. Особенности покупательского спроса на основные товарные группы.
6. Прогнозирование и формирование спроса на основе восприятий и ощущений.
7. Классификация методов стимулирования продаж.
8. Особенности стимулирования продаж продукции производственного назначения.
9. Методы стимулирования продаж, ориентированные на потребителей.
10. Ценовые методы стимулирования конечных потребителей.
11. Неценовые методы стимулирования конечных потребителей.
12. Ценовые методы стимулирования торговых посредников.
13. Неценовые методы стимулирования торговых посредников.
14. Методы стимулирования торгового персонала.
15. Роль выставок в стимулировании продаж
16. Понятие мерчандайзинга и его место в стимулировании продаж.
17. Цели и задачи мерчандайзинга. Основные функции мерчандайзинга.
18. Правила мерчандайзинга.
19. Выкладка товаров. Ее виды, задачи и назначение. Критерии выкладки товаров.
20. Значение стандарта мерчендайзинга торгового предприятия в стимулировании продаж. Структура стандарта мерчендайзинга.
21. Планирование и реализация мероприятий по стимулированию продаж.
22. Показатели эффективности использования методов стимулирования продаж.
23. Эффективность выставочной деятельности.
24. Эффективность мерчендайзинга. 25. Организация стимулирования продаж в Интернете.

Задания 2-го типа

1. Назовите нормативные акты, регулирующие мероприятия по стимулированию продаж.
2. Назовите методы стимулирования сотрудников отдела продаж предприятия-производителя парфюмерно-косметических товаров.
3. Назовите виды скидок, которые предоставляются торговым посредникам.
4. Назовите неценовые методы стимулирования торговых посредников.
5. Назовите преимущества и недостатки предоставления бесплатных образцов.
6. Назовите виды скидок, которые предоставляются покупателям в магазине.
7. Назовите преимущества и недостатки предоставления скидок с цены покупателям в магазине.

8. Назовите преимущества и недостатки купонов.

9. Назовите преимущества и недостатки гарантированного возврата и продажи товаров в кредит.

10. В чем заключаются обязанности персонала на стенде при проведении выставки?

11. В чем состоят основные принципы работы стендиста с посетителями?

12. Как экспонент изучает потребности и спрос на выставке и ярмарке?

13. Как применяются методы количественной оценки эффективности участия коммерческой организации в выставке.

14. Как можно оценить коммуникативную эффективность участия экспонента в выставке?

15. Какие виды импульсных покупок Вам известны? Приведите примеры.

16. Каковы особенности поведения мужчин и женщин в торговом зале? В чем состоят их основные отличия?

17. Как отличается поведение покупателей в зависимости от уровня их доходов?

18. В чем заключается правило «Золотого треугольника»?

19. Расскажите в чем заключается применение визуального мерчендайзинга.

20. Расскажите, в чем заключается применение перекрестного мерчендайзинга в торговом зале.

21. Расскажите, в чем заключается применение технического мерчендайзинга в торговом зале.

22. В чем заключается зависимость продаж от положения на полках?

23. Назовите уровни выкладки и правила выкладки.

24. В чем заключаются особенности применения видов выкладки?

25. Назовите действия мерчендайзера в торговом зале.

Задания 3-го типа

1. Выберите методы стимулирования товаров, не прибегая к ценовым мероприятиям:

- набор кухонной посуды;
- колготки детские;
- носки мужские;
- средство для мытья посуды «Капля».

2. Покупатель совершил покупку в вашем магазине: колготки детские 2 пары по цене 99 руб. каждая, средство для мытья посуды «Капля» - 1 шт. за 39 руб. У покупателя имеется дисконтная карта вашего магазина, дающая право на скидку в размере 4% (округляем до целых).

Покупатель расплатился купюрой номиналом 500 руб.

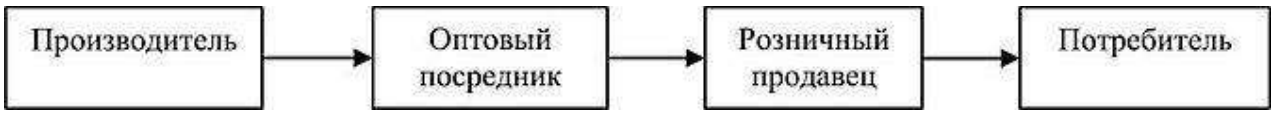
Рассчитайте стоимость покупки с учетом скидки.

3. Определите на каком рисунке представлена:

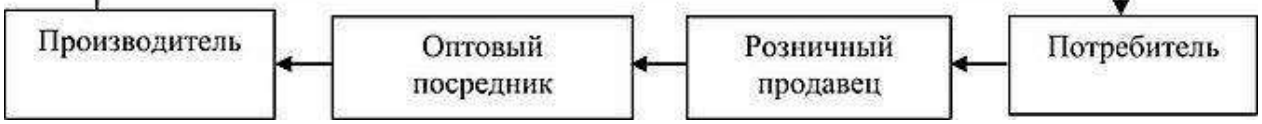
-стратегия продвижения «pull» («вытягивания»)

-стратегия продвижения «push» («протолкивания»)

а)



б)



Дайте характеристику стратегии «push» и стратегии «pull». В чем их преимущества и недостатки, сходство и различия?

4. Объем товарооборота бакалейных товаров магазине до промоакции составил 900 000 рублей. Во время акции выручка от продажи увеличилась на 45%. После окончания промоакции (предоставление скидки) выручка от продажи бакалейных товаров снизилась на 32% . Через 2 месяца после окончания промоакции выручка от продажи бакалейных товаров увеличилась на 8% по сравнению с объемом продаж до окончания промоакции. Можно считать проакцию эффективной?

5. До промоакции в магазин ежедневно заходили 700 человек. После окончания промоакции количество посетителей в магазине увеличилось до 880 человек в день. Определите коэффициент подхода посетителей в магазин.

6. Рассчитайте коэффициент покупки. В течение дня торговый центр посетили 2008 человек, в магазин «Товары для хозяюшки» зашли 590 человек, из которых 248 купили предлагаемые товары.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	1.2. Осуществляет поиск, сбор и анализ информации необходимой для решения профессиональных задач по управлению торгово-экономическими системами	Источники информации и необходимой для решения профессиональных задач в области налогообложения хозяйствующего субъекта	Осуществляет поиск, сбор информации необходимой для решения профессиональных задач в области налогообложения хозяйствующего субъекта	Анализа информации необходимой для решения профессиональных задач в области налогообложения хозяйствующего субъекта	Контактная работа: Лекции Практикум оп решению задач Самостоятельная работа
		1.3. Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	Положения налогового законодательства, которые непосредственно влияют на деятельность хозяйствующего субъекта в зависимости от вида профессиональной деятельности.	Соотносить положения налогового законодательства, которые непосредственно влияют на деятельность хозяйствующего субъекта и вида профессиональной деятельности.	Применения положения налогового законодательства в зависимости от вида профессиональной деятельности хозяйствующего субъекта такие как выбор организационно правовой формы выбор режима налогообложения и другие задачи.	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Система налогового законодательства России.
2. Принципы налогообложения.
3. Функции налогов.
4. Участники налоговых правоотношений.
5. Отличие налога от сбора, взноса, пошлины.
6. Налоговые льготы, их сущность.
7. Налоговый контроль, его виды, цели, задачи.
8. Понятие налоговой базы, методы ее расчета.
9. Понятие и классификация налоговых ставок.
10. Правила исчисления налоговой базы.
11. Обязательные элементы налога.
12. Объект налога на добавленную стоимость.
13. Порядок и сроки уплаты транспортного налога
14. Сущность и размеры вычетов в НДС
15. Механизм применения социальных вычетов по НДФЛ.
16. Механизм применения имущественных вычетов по НДФЛ.
17. Механизм применения профессиональных вычетов.
18. Налоговые ставки по налогу на прибыль организаций.
19. Налоговая база по НДС
20. Отчетные и налоговые периоды по транспортному налогу для организаций.
21. Налоговые ставки налога на прибыль организаций
22. Формирование налоговой базы по налогу на прибыль организаций
23. Элементы патентной системы налогообложения
24. Особенности формирования налоговой базы при применение упрощенной системы налогообложения
25. Акцизы: виды налоговых баз

Задания 2 типа

1. Верно ли что первый законодательный налог был закреплён в налоговой системе РФ в 1990 году?
2. Верно ли что при осуществлении взаимоотношений в рамках налогового права с возможно взаимодействие налогового и таможенного права?
3. Верно ли что к основным участникам налоговых правоотношений можно отнести государство и налогоплательщиков?
4. Верно ли что органы, устанавливающее и конкретизирующее налоги, в федеративном государстве налоги делятся на прямые и косвенные?
5. Верно ли что лицо, которое несет экономическое бремя налогообложения в конечном итоге, это налоговый агент?
6. Верно ли что под налогом понимается плата за осуществление юридически значимых действий государственными органами?
7. Верно ли что обязательным элементом налогообложения при установлении налога является налоговая льгота?

8. Верно ли что пеня за каждый день просрочки определяется в процентах от неуплаченной суммы налога или сбора?

9. Верно ли что законодательство РФ о налогах и сборах состоит из НК РФ и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах и сборах?

10. Верно ли что региональными признаются налоги и сборы, устанавливаемые НК РФ и законами субъектов РФ, вводимые в действие в соответствии с НК РФ законами субъектов РФ и обязательные к уплате на территориях соответствующих субъектов РФ?

11. Верно ли что стоимостная, физическая или иная характеристика объекта обложения — это налоговая база?

12. Верно ли что лица являются взаимозависимыми если отношения между ними могут повлиять на условия сделки и результаты налогообложения?

13. Верно ли что налогоплательщиками налога на доходы физических лиц признаются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами РФ, а также не являющиеся налоговыми резидентами РФ?

14. Верно ли что налоговыми резидентами по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) признаются физические лица, фактически находящиеся в РФ не менее 183 календарных дней в течение 12 следующих подряд месяцев?

15. Верно ли что социальные налоговые вычеты предоставляются по окончании налогового периода на основании письменного заявления налогоплательщика при подаче налоговой декларации в налоговый орган?

16. Верно ли что налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ) вправе использовать только налоговые резиденты РФ?

17. Верно ли что налогоплательщик может вернуть из бюджета часть суммы налога на доходы физических лиц (НДФЛ), связанную с расходами на свое обучение или обучение детей, посредством стандартного налогового вычета?

18. Верно ли что при безвозмездной передаче товаров (работ, услуг) налог на добавленную стоимость платит сторона, их передающая?

19. Верно ли что налоговой базой по НДС признается стоимость товаров, работ, услуг?

20. Верно ли что организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на упрощенную систему налогообложения не являются плательщиками НДС за исключением НДС Перемещения товаров через границу РФ?

21. Верно ли что расходы, связанные с производством и (или) реализацией, в налоговом учете подразделяются на материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие?

22. Верно ли что к внереализационным расходам относятся расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида?

23. Верно ли что налогоплательщиками по упрощенной системе налогообложения (УСН) признаются только ИП?

24. Верно ли что применение патентной системы налогообложения (ПСН) возможно для таких субъектов малого предпринимательства, как индивидуальные предприниматели?

25. Верно ли что объектом налогообложения по единому сельскохозяйственному налогу (ЕСХН) признают доходы, уменьшенные на расходы?

Задания 3 типа

1. Решите задачу.

Гражданин Украины Петровский А.А., не женат, являлся налоговым нерезидентом с 1 января налогового периода, получал заработную плату в размере 30 000 руб.

Рассчитайте налогообложение Петровского А.А. на 31 июля этого налогового периода.

2. Решите задачу.

Организация за налоговый период получила прибыль в сумме 120 000 000 руб. Авансовые платежи по налогу на прибыль составили 15 000 000 руб.

Рассчитайте доплату налога на прибыль в федеральный бюджет.

3. Организация в 2013 году получила убыток в сумме 13 000 000 руб. В 2014 г. – получила прибыль в сумме 4 000 000 руб. В 2015 г. – прибыль 7 000 000 руб. В 2016 г. – прибыль 3 000 000 руб.

Рассчитайте погашение убытков прошлых лет.

4. Решите задачу.

Организация реализовала основное средство с первоначальной стоимостью 70 000 руб., сроком полезного использования 10 лет, сроком эксплуатации 9 лет - за 10 000 руб.

Рассчитайте прибыль (убыток) от реализации ОС.

5. Решите задачу.

Домом владеют муж и жена в общей совместной собственности.

Инвентаризационная стоимость дома – 250 тыс. руб.

Рассчитайте налог на имущество физических лиц.

6. Решите задачу.

Организация получила выручку за июнь 870 000 руб., за июль – 1 030 000 руб., за август – 450 000 руб.

Будет ли являться организация плательщиком НДС с февраля?

7. Решите задачу.

Гражданка Суворова А.А. владеет квартирой, площадь которой составляет 56 кв. Кадастровая стоимость недвижимости – 4 млн.руб. Рассчитайте налоговую базу и размер налога на имущество к уплате гражданкой Суворовой А.А.

8. Решите задачу.

В I квартале организация приобрела сырья на сумму 2 000 000 руб. для изготовления детской обуви. За квартал изготовлено 3 000 пар по 900 руб. Реализована вся продукция.

Рассчитайте сумму НДС к уплате в бюджет.

9. Во II квартале организация приобрела сырья для изготовления макаронных изделий на сумму 4 500 000 руб. За квартал изготовлено и реализовано 100 000 упаковок продукции по 60 рублей. Реализована вся продукция.

Рассчитайте сумму НДС к уплате в бюджет

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ РОЗНИЧНЫМИ ТОРГОВЫМИ СЕТЯМИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы разовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	**ПК- 2**	**ПК – 2.1** Использует новые технологические решения при организации и управлении процессами и операциями в розничных торговых предприятиях	знает содержание торгово-технологического процесса в предприятиях розничной торговли	умеет применять передовые технологические решения в процессе управления торгово-технологическими процессам розничной торговой сети	имеет практический опыт оценки эффективности торговой деятельности розничной торговой сети путем расчета технико-экономических показателей и АВС-анализа формирования товарного ассортимента	Контактная работа: Лекции Семинары Ситуационные практикумы Практикумы по решению задач Самостоятельная работа
		ПК – 2.2 Анализирует и оценивает возможность применения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	Знает управленческие аспекты торгово-технологического процесса в розничных торговых сетях	Умеет использовать франчайзинг как современный инструмент управления торгово-технологическими процессами в розничных торговых сетях	Имеет практический опыт оценки результатов управления системой закупок и продаж в розничных торговых сетях	
		ПК -2.3. Предлагает и использует	Знает классификацию	Умеет использовать	Имеет практический опыт	

		современные	торгового оборудования современные методы закупок и приемы продаж товаров на потребительском рынке	передовые технологии продаж на всех этапах товародвижения	взаимодействия с контрагентами и покупателями	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Понятие и структура розничной торговой сети
2. Преимущества и недостатки сетевого принципа организации торгового бизнеса.
3. Современные форматы розничных торговых сетей
4. Особенности сетивизации в розничной торговле в РФ. Формы и способы концентрации.
5. Территориальная и форматная стратегия розничных торговых сетей.
6. Типология розничных торговых сетей
7. Сетевой бизнес в оптовой и розничной торговли.
8. Основные проблемы и тенденции развития розничной торговли
9. Передовые международные розничные торговые сети: история развития и условия успеха (США, Франция, Швеция)
10. Торговые сети в рейтинге крупнейших ритейлеров России
11. Современные направления развития розничных торговых сетей
12. Принципы размещение розничной торговой сети
13. Интеграция - как способ организации розничной сети и эффективного взаимодействия с другими участниками товарного обращения.
14. Франчайзинг в организации торговых сетей.
15. Механизмы франчайзинга в сфере торговли.
16. Этапы разработки ассортиментной политики торговой сети.
17. ABC- анализ в управлении товарным ассортиментом
18. Управление персоналом розничной торговой сети.
19. Характеристика технологического процесса в розничных торговых сетях.
20. Организационные аспекты торгово-технологического процесса в розничных торговых сетях.
21. Методы управления торгово-технологическим процессом в розничных торговых сетях.
22. Организация работы с товаром в розничных торговых сетях.
23. Торговое обслуживание населения в розничных торговых сетях.
24. Торговые марки и бренды торговых сетей
25. Анализ эффективности функционирования розничной торговой сети
26. Способы реализации товаров в розничных торговых сетях в

условиях конкурентной среды.

Задания 2-го типа

1. Охарактеризуйте преимущества и недостатки сетевого принципа организации торгового бизнеса?
2. Какое влияние оказывает сетевая розничная торговля на развитие потребительского рынка в РФ?
3. Перечислите современные форматы розничных торговых сетей.
4. Охарактеризуйте типологию розничных торговых сетей.
5. Проанализируйте этапы торгово-технологического процесса в розничной торговой сети.
6. Перечислите современные методы управления торгово-технологическим процессом в розничной торговой сети.
7. Назовите показатели эффективности управления розничным торговыми сетями.
8. Охарактеризуйте процессы интеграции и взаимодействия участников сетевой торговли.
9. Какие управленческие принципы используются при формирования современной розничной торговой сети?
10. Перечислите механизмы франчайзинга в сфере торговли.
11. Проанализируйте влияние факторов макроэкономической среды на результаты хозяйственной деятельности розничной торговой сети?
12. В чем состоит отличие между организационным и управленческим решением в розничной торговой сети?
13. Охарактеризуйте принципы формирования и управления товарным ассортиментом в РТС.
14. Перечислите этапы разработки ассортиментной политики торговой сети.
15. .Выявите особенности и условия формирования товарных категорий в предприятиях торговли с учетом требований рынка, вида торговой деятельности и характера выполняемых операций; АВС-анализ товарных групп.
16. Как осуществляется управление ассортиментом по товарным категориям в РТС
17. Назовите основную нормативно- техническую документацию, регламентирующую торгово-закупочную деятельность.
18. Как осуществляется управление персоналом розничной торговой сети.
19. Дайте характеристику технологического процесса в розничных торговых сетях.
20. Охарактеризуйте организационные аспекты торгово-технологического процесса в розничных торговых сетях.
21. Назовите методы управления торгово-технологическим процессом в розничных торговых сетях.
22. Назовите известные торговые марки и бренды торговых сетей
23. Охарактеризуйте торговое обслуживание населения в розничной торговой сети «Globus».
24. Проведите анализ эффективности розничной торговой сети на примере РТС «Лента».
25. Перечислите способы реализации товаров в розничных торговых сетях в условиях конкурентной среды.

Задания 3-го типа

1. Площадь розничной торговой сети составляет 216 м2 : из них 70 м2 занимают торговые помещения, 40 м2 – административно-бытовые, 10 м2 – подсобные помещения и 96 м2 - помещения для приемки и хранения товаров;

- установочная площадь равна 30м2 ;

-площадь выкладки товаров равна 70 м2 ;

- Т (месяц) – товарооборот за месяц (месячный ТО 600 тыс.руб.); Дм – количество дней в месяце (30);

Др – количество рабочих дней в месяце (24).

Определите степень эффективности использования площади путем расчета технико-экономических показателей таких как : 1) Коэффициент установочной площади. 2) Коэффициента демонстрационный.

2. Рассчитайте необходимое количество горок для выкладки непродовольственных товаров на основании следующих данных: площадь торгового зала составляет 300 кв. м; под выкладку товаров предполагается использовать горки, размеры полок которых приведены ниже: 1-я полка – 900 х 600 мм, 2-я полка – 900 х 400 мм, 3-я полка – 900 х 400 мм, 4-я полка – 900 х 400 мм. Прочее оборудование (витрины, прилавки, кассовые кабины) занимает в торговом зале 70 кв. м. Нормативный коэффициент установочной площади равен 0,3.

3. Имеются данные по трем торговым организациям различного размера.

Формат магазина	Число магазинов	Площадь торгового зала, м^2	Среднедневной товарооборот, тыс. руб.	Среднедневная прибыль, тыс. руб.
Крупное предприятие	10	45850	13150,0	1578
Среднее предприятие	50	12400	561,7	50,6
Малое предприятие	24	1320	72,6	4,4

По приведенным данным рассчитайте по каждому типу магазинов: а) среднюю площадь торгового зала и товарооборот одного магазина;

б) средний товарооборот за день на 1 м2 торговой площади;

в) среднедневную прибыль в расчете на 1 м2 торговой площади. Напишите выводы.

4. Определить потребность розничной торговой сети в витринах модели 203, размерами 800 х 440 х 2000 мм, если запас хранимых кожевенных изделий 3 т, объемная масса их - 0.3 т/м3, коэффициент заполнения витрины 0,4. Изделия располагаются на четырех полках высотой по 400 мм каждая.

5. Определить коэффициент использования площади торгового зала РТС под выкладку товаров, если размеры торгового зала 10 х 14 м. запас продуктов, размещаемых в 6-ярусньгх горках -1 2 т, объемная масса продуктов - 0,6 т/м1; коэффициент заполнения - 0,5: размеры одного яруса - 2 х 0,5 х 0.4 м

6. Определить потребность розничной торговой сети в полочных стеллажах для размещения 6 400 светильников, если их размеры 200 х 400 х 100 мм, высота стеллажа 4,5 м, длина 5 м, высота одной полки 0,8 м, глубина 0,7 м.

7. Имеются следующие данные по розничной торговой сети на планируемый год: выручка от реализации продукции – 36 800 тыс. р., себестоимость реализованной продукции – 27600 тыс. р., выручка от реализации имущества – 950 тыс. р., балансовая стоимость реализуемого имущества – 1200 тыс. р., износ реализуемого имущества – 400 %, внереализационные расходы – 630 тыс. р., налог на прибыль – 20 %. Определите: 1) балансовую прибыль; 2) чистую прибыль.

8. Коммерческая фирма А закупила товар Х у сбытовой организации на сумму 8640 тыс. руб., а затем перепродала его фирме Б по с наценкой в 15%. Фирма Б продала этот товар розничной торговой сети по цене, превышающей отпускную на 12%. Товар был продан населению с торговой наценкой в 16%. Прибыль торгового предприятия равна

19% от розничного товарооборота. Определите сумму полученной прибыли розничной торговли. Укажите, насколько розничная стоимость товара выше сбытовой стоимости товара.

9. В розничной торговой сети на планируемый год определены

следующие показатели: стоимость товарной продукции – 1 290 тыс. р., остатки нереализованной товарной продукции на начало года – 300 тыс. р., на конец года – 140 тыс. р. Себестоимость реализуемой продукции – 960 тыс. р. Прибыль от прочей реализации – 12 тыс. р. Внереализационные расходы – 32 тыс. р. Налог на прибыль – 20 %. Определите прибыль от реализации продукции, балансовую и чистую прибыль.

10. Оптовая отпускная цена составила 10000 руб., издержки обращения посредника равны 700 руб. на единицу товара, планируемая посредником рентабельность составляет 50 %, налог на добавленную стоимость для посредника – 20 %. определить оптовую цену закупки.

11. Рассчитайте структуру ассортимента обуви в торговой сети

«Алфавит», если в торговом зале и на складе имеются: - сапоги зимние – 120 пар, демисезонные – 50 пар, ботинки зимние – 80 пар, демисезонные – 90 пар, полуботинки – 70 пар, туфли (в том числе летние) – 65 пар. Укажите, какие действия должен предпринять менеджер в ритейле по формированию ассортимента обуви в зависимости от времени года (осень, весна).

12. Продовольственная торговая сеть «Дикси» должна иметь в ассортименте 48 наименований. Фактически в январе на полках и прилавках торговой сети широта ассортимента составила 52 наименования, в феврале - только 32, а в марте - 24 наименования. Определите: 1) за каждый месяц и в среднем за квартал коэффициенты полноты ассортимента; 2) за квартал коэффициент устойчивости ассортимента.

13. Рассчитать сравнительную эффективность торговой сети А и торговой сети В, если имеется следующая информация. Торговая сеть А: годовой товарооборот 800 млн. руб., средняя реализованная наценка за год 50%, издержки обращения 150 млн. руб., количество магазинов 10, торговая площадь 1800 кв. метров. Торговая сеть В: годовой товарооборот 900 млн. руб., средняя реализованная наценка за год 40%, издержки обращения 180 млн. руб., количество магазинов 9, торговая площадь 2000 кв. метров.

14. Средний размер оборотных средств розничной торговой сети W составил 548 тыс. руб., а розничной торговой сети X – 485 тыс. руб.; денежная выручка за месяц (30 дней) предприятия W равнялась 3532 тыс. руб., а предприятия X – 4645 тыс. руб.

По приведенным данным рассчитайте: скорость оборота и время обращения каждого из двух предприятий розничной торговой сети. Сделайте вывод о том, оборотные средства какого из них быстрее оборачивается.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	**ПК - 2**	**ПК – 2.1** Использует новые технологические решения при организации и управлении процессами и операциями в розничных торговых предприятиях	знает основы технологии и проектирования торговых предприятий, их классификацию; новые технологические решения при управлении процессами торгового предприятия	умеет моделировать торгово-технологические процессы и внедрять их в практику работы торговых предприятий	имеет практический опыт оформления технической документации и в целях организации и управления торгово-технологическими процессами на предприятиях оптовой и розничной торговли	Контактная работа: Лекции Семинары Ситуационные практикумы Практикумы по решению задач Самостоятельная работа
		ПК – 2.2 Анализирует и оценивает возможность применения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	знает этапы организации и проектирования торговых предприятий с применением технической документации в целях обеспечения торгово-технологической процесса виды торговых зданий и технологических планировок торгового зала	умеет выявлять факторы, влияющие на организацию и размещение торговых предприятий разных форматов	имеет практический опыт применения новых технологических решений при определении размера торговых площадей и выборе торгового оборудования в соответствии с форматом торгового предприятия	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Оптовая торговля: понятие, сущность, функции.
2. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Факторы, влияющие на размещение торговых предприятий различного формата.
3. Классификация торговых предприятий.
4. Характеристика предприятий оптовой торговли.
5. Факторы, влияющие на размещение торговых предприятий разных форматов. Моделирование торгово-технологических процессов и внедрение их в практику работы торговых предприятий.
6. Применение современных технологий продаж в оптовой и розничной торговле.
7. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.)
8. Документы, регулирующие отношения торгового предприятия с поставщиками.
9. Основные требования к организации снабжения.
10. Материально-техническое обеспечение предприятий.
11. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса.
12. Управление торгово-технологическими процессами на предприятиях оптовой и розничной торговли.
13. Типизация и специализация магазинов.
14. Основные требования к организации снабжения.
15. Товароснабжение: понятие, цели и задачи.
16. Документы, регулирующие отношения торгового предприятия с поставщиками.
17. Организация и осуществление закупок и продажи на торговом предприятии.
18. Методы доставки товаров в торговую сеть.
19. Технологические планировки магазинов: торговое помещение магазина; торговый зал; помещение для приема, хранения и подготовки товаров к продаже; подсобное помещение; техническое помещение.
20. Склад: понятие, назначение, функции.
21. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика.
22. Устройство и технологическая планировка складов.
23. Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складских помещений, их взаимосвязь.
24. Технологии проектирования торговых предприятий.
25. Техническая документация, необходимая для организации торговотехнологической деятельности.

Задания 2-го типа

1. Перечислите основные требования, предъявляемые к планировке помещений магазина и обеспечивающие их рациональную взаимосвязь.
2. Составьте схему планировочного решения торгового зала магазина самообслуживания при глубине торгового зала 10 м. Объясните выбор планировочного решения.

3. Сделайте вывод об эффективности использования площади торгового зала 150 м2 , если известно, что под оборудование занято 75 м2. Внесите предложения, направленные на повышение эффективности использования площади торгового зала.

4. Перечислите возможные варианты планировки торгового зала магазина. Проанализируйте их достоинства и недостатки.

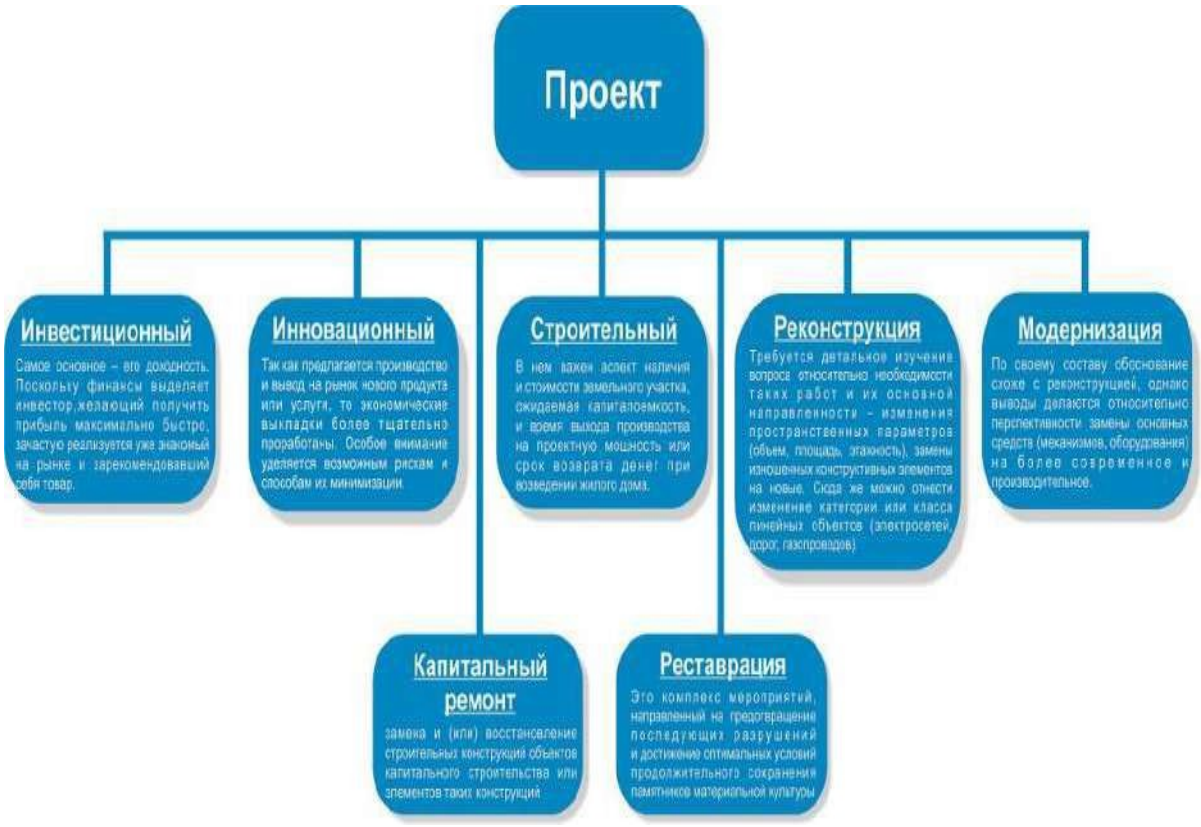
5. Составьте схему планировочного решения торгового зала магазина самообслуживания при глубине торгового зала 10 м. Объясните выбор планировочного решения.

6. Сделайте вывод об эффективности использования площади торгового зала 150 м2 , если известно, что под оборудование занято 75 м2. Внесите предложения, направленные на повышение эффективности использования площади торгового зала.

7. Составьте эскиз архитектурно-дизайнерского решения экстерьера магазина, находящегося в жилом доме. Предложения должны предусматривать: тип витрин, устройство входной зоны, вид двери, её расположение.

8. Разработайте схему планировочного решения участка проектируемого магазина. При разработке проектных решений схемы генерального участка магазина необходимо выполнить функциональное зонирование территории магазина. Определите местоположение стоянки для парковки машин, хозяйственной зоны, пешеходной зоны и др. площадок, предусмотренных СНиП. Укажите насыщенность зоны отдыха функциональными и декоративными элементами и т.д.

9. Технико-экономическое обоснование (проект) строительства является основным предпроектным документом на строительство объектов. Изучите и охарактеризуйте типы проектов.



10.Составление технико-экономического обоснования производится с отработкой ряда факторов (рисунок). Рассмотрите подробно каждый фактор и приведите примеры при строительстве здания гипермаркета.

Задания 3-го типа

Задание №1. Определить насколько эффективно осуществляется использование площади торгового зала под размещение торгового оборудования в супермаркете, где установлено 110 горок, площадь основания которых составляет 90 х 50 см. Площадь торгового зала Пз = 150м2. Значение оптимального коэффициента экспозиции, использования площади, принять равным в пределах 0,30-0,32.

Задание №2. Предположим, общая площадь магазина 2000 м2 из них торговая площадь - 1000 м2. Определите, насколько эффективно используется площадь магазина.

Задание №3. Определите коэффициент установочной площади оборудования при условии, что общая торговая площадь магазина — 1000 м2, а оборудование занимает в нем 500 м2. Сделайте вывод.

Задание №4. ООО «Открытие» получило в течение 2019 года чистую прибыль в размере 5600 руб. Стоимость основных средств на начало 2017 года, зафиксированная в учетных документах, соответствовала 15800 руб. В течение этого года по амортизации основных фондов было списано 2300 руб., а также приобретено новое оборудование на сумму 4700 руб. В 2018 году прибыль составила 6200 руб., а основные фонды на начало года составили 18200 руб., а на конец – 19300 руб.

Вычислить рентабельность и сравнить ее показатели в динамике.

Задание №5. Сравнить эффективность работы двух предприятий.

Исходные данные:

1) первое предприятие:

чистая прибыль – 240 млн. руб.;

затраты на производство и реализацию продукции – 800 млн. руб.;

2) второе предприятие:

чистая прибыль – 500 млн. руб.;

затраты на производство и реализацию продукции – 2500 млн. руб

Задание №6. Определить показатели фондоотдачи, фондовооруженности. Исчислить абсолютное и относительное отклонение показателей, рассчитать влияние на показатель фондовооруженности изменения среднегодовой стоимости основных фондов и среднегодовой численности.

Показатели Предыдущий Отчётный год год		

1. Товарооборот, тыс. руб.	62,83	67,15
2. Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.	1,62	1,74
3. Среднегодовая численность рабочих, тыс. чел.	0,47	0,45
4. Фондоотдача, руб.		
5. Фондоёмкость, руб.		
6. Фондовооружённость, руб./чел.		
7. Абсолютное отклонение товарооборота отчётного года к предыдущему		
8. Абсолютное отклонение среднегодовой стоимости ОФ отчётного года к предыдущему		
9. Абсолютное отклонение среднегодовой численности рабочих отчётного года к предыдущему		

Задание №7. Определить рентабельность основных средств, если даны следующие показатели:

Сумма чистой прибыли – 569 000 руб.,

Среднегодовая стоимость основных средств – 2 928 000 руб.,

Задание №8. Рассчитать показатель рентабельности основных фондов по данным бухгалтерии за прошлый год:

Сумма чистой прибыли – 250 тыс. руб.,

Стоимость основных средств на начало года – 1 950 тыс. руб., На конец года – 2 150 тыс. руб.

Задание №9. Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных:

- площадь торгового зала – 200 кв. м,
- площадь выкладки товаров – 120 кв. м,
- площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м.

При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.

Задание №10. Определите установочную и демонстрационную площадь горки 16.02 согласно каталогу Т05М «Мебель для предприятий торговли». В каталоге указанный вид мебели – это горка универсальная, высотой 1600 мм, порядковый номер горки – 2. Размеры полок определены по индексам деталей. Индексу 0,86 соответствует полка без ценникодержателя с шириной 400 мм, а индексу 0,87 – полка без ценникодержателя шириной 500 мм. Полок 0,87 – 2 штуки, это нижние полки оборудования, они являются самыми широкими, поэтому с их помощью следует рассчитать установочную площадь оборудования. Для расчета установочной площади также требуется использовать длину оборудования, а также учесть, что для 16 горки это будет площадь всех 8 полок, т.е. весь товар может демонстрироваться на всех полках. Мебель в данном каталоге типизированная и унифицированная, поэтому длина равна 900 мм.

Задание №11. Определить эффективность использования площади торгового зала супермаркета, площадь торгового зала которого составляет 160м2 . В торговом зале установлено 80 горок с площадью основания 90 см х 50 см. Горка имеет 4 яруса. Площадь нижнего яруса составляет 90 см х 50 см , остальные ярусы: 90 см х 40 см.

Задание №12. Рассчитать необходимое количество горок для выкладки непродовольственных товаров на основании следующих данных: площадь торгового зала составляет 300 кв. м; под выкладку товаров предполагается использовать горки, размеры полок которых: 1-я полка – 900 х 600 мм, 2-я полка – 900 х 400 мм, 3-я полка – 900 х 400 мм, 4-я полка – 900 х 400 мм. Прочее оборудование (витрины, прилавки, кассовые кабины) занимает в торговом зале 70 кв. м. Нормативный коэффициент установочной площади равен 0,3.

Задание № 13. Площадь розничной торговой сети составляет 216 м2 : из них 70 м2 занимают торговые помещения, 40 м2 – административнобытовые, 10 м2 – подсобные помещения и 96 м2 - помещения для приемки и хранения товаров;

- установочная площадь равна 30м2 ;

-площадь выкладки товаров равна 70 м2 ;

- Т (месяц) – товарооборот за месяц (месячный ТО 600 тыс.руб.);

Дм – количество дней в месяце (30);

Др – количество рабочих дней в месяце (24).

Определить степень эффективности использования площади путем расчета технико-экономических показателей таких как : 1) Коэффициент установочной площади. 2) Коэффициента демонстрационный.

Задание № 14. Рассчитать необходимое количество горок для выкладки непродовольственных товаров на основании следующих данных: площадь торгового зала составляет 300 кв. м; под выкладку товаров предполагается использовать горки, размеры полок которых приведены ниже: 1-я полка – 900 х 600 мм, 2-я полка – 900 х 400 мм, 3-я полка – 900 х 400 мм, 4-я полка – 900 х 400 мм. Прочее оборудование (витрины, прилавки, кассовые кабины) занимает в торговом зале 70 кв. м. Нормативный коэффициент установочной площади равен 0,3.

Задание №15. На предприятии в отчетном году объем производства продукции составил 8560 руб. Среднегодовая стоимость основных фондов – 2000 руб. Фондоотдача в базовом году составила 4 руб. Определить изменение фондоотдачи в отчетном году.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ОСНОВЫ РОССИЙСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОСТИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			Должен знать	**Должен уметь**	**Имеет практический опыт**	
Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социальноисторическом, этическом и философском контекстах	УК-5	УК-5.4. Демонстрирует толерантное восприятие социальных и культурных различий, уважительное и бережное отношение к историческому наследию и культурным традициям	УК-5.4.1.1. особенности современной политической организации российского общества, каузальную природу и специфику его актуальной трансформации, ценностное обеспечение традиционных институциональных решений и особую поливариантность взаимоотношений российского государства и общества в федеративном измерении	УК-5.4.2.1. адекватно воспринимать актуальные социальные и культурные различий, уважительно и бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям	УК-5.4.3.1. -	Дидактическая игра Дискуссия Докладпрезентация и дискуссия
		УК-5.5. Находит и использует необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информацию о	УК-5.5.1.1. -	УК-5.5.2.1. находить и использовать необходимую для саморазвития и взаимодействия с другими людьми информаци	УК-5.5.3.1. самостоятельного критического мышления	

		культурных особенностях и традициях различных социальных групп		ю о культурных особенностях и традициях различных социальных групп		
		УК-5.6. Проявляет в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира	УК-5.6.1.1. фундаментальные достижения, изобретения, открытия и свершения, связанные с развитием русской земли и российской цивилизации, представлять их в актуальной и значимой перспективе	УК-5.6.2.1. проявлять в своём поведении уважительное отношение к историческому наследию и социокультурным традициям различных социальных групп, опирающееся на знание этапов исторического развития России в контексте мировой истории и культурных традиций мира	УК-5.6.3.1. -	
		УК-5.7. Сознательно выбирает ценностные ориентиры и гражданскую позицию; аргументировано обсуждает и решает проблемы мировоззренческого, общественного и личностного характера	УК-5.7.1.1. фундаментальные ценностные принципы российской цивилизации (такие как многообразие, суверенность, согласие, доверие и созидание), а также перспективные ценностные ориентиры российского	УК-5.7.2.1. -	УК-5.7.3.1. осознанного выбора ценностных ориентиров и гражданской позиции; аргументированного обсуждения и решения проблем мировоззренческого, общественного и личностного характера; развитого чувства	

			цивилизационного развития (такие как стабильность, миссия, ответственность и справедливость)		гражданственности и патриотизма	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Описание оценочных материалов для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Описание текущего контроля и промежуточной аттестации:

Описание оценочных средств для проведения зачета

Оценочные средства:

Дидактическая игра, Дискуссия, Доклад-презентация и дискуссия, Зачет

Процедура оценивания:

Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя.

Задание № 1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;

Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности.

Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Дидактическая игра. Тема 1. Что такое Россия (Современная Россия: цифры и факты, достижения и герои;

Многообразие российских регионов; Испытания и победы России; Герои страны, герои народа)

Деловая игра «Векторы развития Российской Федерации» по Теме 1.2. Многообразие российских регионов

Задачи занятия:

- Раскрыть принципы формирования российских регионов
- Определить особенности российских регионов
- Обозначить вызовы/векторы развития Российской Федерации

Студенты получают возможность выступить в роли преподавателя и провести занятие в формате технологии «Я – преподаватель».

Обучающиеся сами определяют формат проведения занятия, разрабатывают технологическую карту, осуществляют контроль активности одногруппников.

Создаётся устойчивая мотивация к обучению, стимулируется творческая и поисковая деятельность, развивает коммуникативные навыки и способность к согласованию действий с учётом позиций других.

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению:

- Историко-географическое описание России
- География населения: исторические, экономические, политические и демографические аспекты
- География хозяйства России: сельское хозяйство, промышленность, пути сообщения, города
- Деление по федеральным округам: особенности, основания, вызовы
- Разнообразие регионов и локаций России

Дидактическая игра. Тема 4. Политическое устройство России (Конституционные принципы и разделение властей; Стратегическое планирование: национальные проекты и государственные программы; Власть и легитимность в конституционном преломлении; Уровни и ветви власти; Планирование будущего: государственные стратегии и гражданское участие)

Дебаты по Теме 4.3. Власть и легитимность в конституционном преломлении Задачи занятия:

- Обобщить основные понятия темы
- Определить источник российской государственной власти исходя из положений российского законодательства- Систематизировать формы волеизъявления российского народа План:

Постановка задачи преподавателем и деление обучающихся на группы – 5 минут, мозговой штурм – 20 минут, командные дебаты – 40 минут, решение судей – 10 минут, рефлексия – 15 минут.

- Шаг 1. Учебная группа случайным образом разделяется на три группы: сторона утверждения, сторона отрицания исудейская коллегия.
- Шаг 2. Мозговой штурм перед занятием для координации и распределения аргументов стороны.

Структурирование своего аргумента по модели: заявление, объяснение, доказательство-вывод

- Шаг 3. Командные дебаты – формат «публичного форума». Каждый участник стороны произносит 1-минутную речь

«за» или «против» темы

- Шаг 4. Решение судей – коллегия совещается и принимает решение простым большинством
- Шаг 5. Рефлексия – обратная связь от игроков, судей, преподавателяКлючевые вопросы / темы к рассмотрению:
- Источники легитимности российской власти
- Формы волеизъявления российского народа
- Проблема политического абсентеизма

Деловая игра по Теме 4.5. Планирование будущего: государственные стратегии и гражданское участие Задачи занятия:

- сформировать знание и понимание ключевых категорий по теме семинара;
- сформировать умение определять, формулировать и обосновывать национальные интересы и цели современной

России;

- сформировать навыки презентации результатов исследований и аргументации собственной позиции;
- ознакомить с нормативно-правовой базой национальных проектов и государственных программ

Выступление модератора – 5 минут, выступление с презентацией – 10 минут, дебаты – 20 минут, рефлексия – 15 минут.

Сценарный план

- Шаг 1. Студенты делятся на несколько группы «министров», «журналистов» имодератор (1), получают от преподавателя задания: «министры» — презентация нацпроектов, «журналисты» -

формулировка вопросов к министрам. Модератор организует и ведет мероприятие.

- Шаг 2. Проведение пресс-конференции, согласно плану. «Министры» выступают, «журналисты»задают вопросы, модератор организует работу
- Шаг 3. Подведение итогов, рефлексия, перекрестное рецензирование, рейтингование.

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению:

- национальные цели и национальные интересы;
- национальный проект и государственная программа;
- стратегическое планирование;
- человеческий капитал;
- сбережение народа;
- точка роста;
- цифровая трансформация государственного управления

Дидактическая игра. Тема 5. Вызовы будущего и развитие страны (Актуальные вызовы и проблемы развития России; Сценарии развития российской цивилизации; Россия и глобальные вызовы; Внутренние вызовы общественного развития; Образы будущего России; Ориентиры стратегического развития)

Дебаты по Теме 5.2. Сценарии развития российской цивилизации Задачи занятия:

•Рефлексия над лекционным материалом: ассоциативный ряд, вопрос/ответ.

•Изучение концептуально-нормативных документов;

•Анализ выступлений и публикаций первых лиц по вопросам стратегического развития.

•Формирование личностной сопричастности студента к проблемам стратегического развития России.

Методы и приемы обучения:

•Деление студентов на микрогруппы (защита/отрицание/судьи);

•Распределение ролей в рамках микрогрупп: спикеры, аналитики;

•Преподаватель – роль модератора дебатов; подводит итог дискуссии;

•Тема дебатов заранее (дома) прорабатывается студентами в формате решения кейса.

Формы и методы контроля:

Оценка публичных выступлений участников дебатов по критериям: содержание позиции; структурированность позиции; способ подачи материала.

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению:

•Какой будет Россия через 10, 20, 50, 100 лет?

•Каково место России в современном мире?

•Что необходимо сделать, чтобы сохранить и приумножить духовные ценности России?

Деловая игра «Модель ООН» по Теме 5.3. Россия и глобальные вызовы Задачи занятия:

- Ознакомить студентов с основными подходами к реализации глобальных программ на уровне важнейших международных организаций.

- Обозначить интересы России в процессе разрешения ключевых проблем современного мира.
- Наметить возможные способы и средства реагирования на данные вызовы.

Ключевые вопросы/темы к рассмотрению:

Преподавателю предлагается для конкретного занятия выбрать вариант из списка:

1. Экологическая проблема (климатические изменения; ограничение выбросов парниковых газов; сокращение биоразнообразия; загрязнение Мирового океана);

2.Технологическая (предотвращение ядерной угрозы, контроль над ИИ, кибербезопасность, недопущение цифровой диктатуры);

3.Сырьевая (ресурсные) проблемы;

4.Демографическая проблема;

5.Проблема освоения космоса и борьба с его милитаризацией;

6.Проблема терроризма;

7.Проблема сохранения мирового культурного наследия

Описание занятия:

• Модель Организации Объединенных Наций − это деловая игра, в ходе которой имитируется работа различных структурных подразделений ООН. В ходе заседаний Модели участники выступают в роли делегаций стран-членов ООН и обсуждают вопросы международной проблематики, стоящие на повестке дня.

• «Модель ООН» развивает способность принимать грамотные и последовательные решения, успешно разрешать конфликты, аналитически мыслить, работать в команде.

• Рекомендации по выбору стран-участниц:

- должны быть представлены страны из различных макрорегионов;
- нежелательно участие «великих держав», лидеров своих макрорегионов;
- не допускается «делегации» от России, поскольку это даёт изначальное преимущество в подготовке, а также учитываяэмоциональную сопричастность аудитории),
- при этом у студентов должна быть возможность найти достаточный объем материла для обоснования позиции делегации конкретной страны.

Сценарный план

Шаг 1. Постановка задачи и работа в группах

Студенты делятся на несколько малых групп, количество групп определяется количеством студентов и количеством ролей.

Шаг 2. Работа в группах

• Малые группы занимают определенное пространство, удобное для обсуждения на уровне группы. В группе определяются спикер, оппоненты, эксперты.

• Спикер выполняет функционал участников, их роли, организует обсуждение на уровне группы, формулирует общеемнение малой группы.

• Оппонент внимательно слушает предлагаемые позиции во время дискуссии и формулирует вопросы по предлагаемойинформации.

• Эксперт формирует оценочное суждение по предлагаемой позиции своей малой группы и сравнивает с предлагаемыми позициями других групп.

• Каждая малая группа обсуждает творческое задание в течение отведенного времени. Задача данного этапа – сформулировать групповую позицию по творческому заданию.

Шаг 3. Проведение

• Групповая работа над заданием, межгрупповая дискуссия, защита результатов, работа экспертов.

• Заслушиваются суждения, предлагаемые каждой малой группой по творческому заданию, с учетом предложеннойроли.

• После каждого суждения оппоненты задают вопросы, выслушиваются ответы авторов предлагаемых позиций.

• В завершении формулируется общее мнение, выражающее совместную позицию по творческому заданию.

Шаг 4. Анализ и обобщение

• Выводы из игры, анализ результатов, рефлексия, оценка и самооценка, обобщение, рекомендации.

• Эксперты предлагают оценочные суждения по высказанным путям решения предлагаемых творческих заданий осуществляют сравнительный анализ предложенного пути решения с решениями других малых групп.

• Преподаватель дает оценочное суждение по работе малых групп и решению творческих заданий с учетом предложенных ролей и эффективности предложенных путей решения.

• Возможна организация голосования всех участников, которые имеют право путём тайного голосования выставитьопределённое количество баллов любой команде, за исключением своей. ***Дебаты по Теме 5.6. Ориентиры стратегического развития***

Задачи занятия:

•Рефлексия над лекционным материалом: ассоциативный ряд, вопрос/ответ.

•Изучение концептуально-нормативных документов;

•Анализ выступлений и публикаций первых лиц по вопросам стратегического развития.

•Формирование личностной сопричастности студента к проблемам стратегического развития России.

•Смоделировать личностный социальный портрет через 10 лет в контексте реализации целей и задач стратегического развития страны.

Дебаты – четко структурированный и специально организованный публичный обмен мыслями между двумя сторонами. Методы и приемы обучения:

•Деление студентов на микрогруппы (защита/отрицание/судьи);

•Распределение ролей в рамках микрогрупп: спикеры, аналитики;

•Преподаватель – роль модератора дебатов; подводит итог дискуссии;

•Тема дебатов заранее (дома) прорабатывается студентами в формате решения кейса.

Формы и методы контроля:

Оценка публичных выступлений участников дебатов по критериям: содержание позиции; структурированность позиции; способ подачи материала.

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению:

•Какие вызовы для России беспокоят лично Вас?

•Выделить ключевые цели и задачи стратегического развития страны на основе рекомендованных источников.

•Российская ценностная платформа – образ, направленный в прошлое или в будущее?

Дискуссия. Тема 1. Что такое Россия (Современная Россия: цифры и факты, достижения и герои; Многообразие российских регионов; Испытания и победы России; Герои страны, герои народа)

Групповая дискуссия по теме: по Теме 1.3. Испытания и победы России

Тема дискуссии: Распад/Развал Советского Союза Задачи занятия:

- Определить последствия социально-экономической и политической трансформации 90-х годовОписание занятия:

Проведение семинарского занятия, в ходе которых группа делится на две подгруппы, которые приводят аргументы в пользу одной из двух точек зрения: СССР распался по внутренним причинам или СССР развалился по внешним причинам.

Выделяется группа студентов, которые выступает в роли экспертов, которая оценивает доводы каждой из сторон.

Сценарный план

- Приветственное слово преподавателя, оглашение темы и регламента дискуссии
- Оглашение правил проведения дискуссии
- Объявление вопросов дискуссии
- Обмен аргументированными точками зрениями по модели аргумент-контраргумент. По ходу дискуссии преподавательможет коррелировать ход, вбрасывать провокационных или уточняющих вопросов
- Выступление группы экспертов
- Рефлексия

Групповая дискуссия по Теме 1.4. Герои страны, герои народа

Задачи занятия:

- Дать понятие «героя», определить критерии выбора героя
- Определить вклад героя в развитие России
- Дать представление обучающимся о выдающихся личностях России

Первый этап: Студенческая группа делится на 2 части (большие группы 10-15 человек). Есть критерии – в каждой группе выделяются 4 подгруппы. Дается задание и шаблон для презентации. Каждая подгруппа выбирает:

подгр. №1 - государственного или политического деятеля подгр. № 2 – деятеля науки; подгр. №3 - деятеля культуры и образования подгр. №4 - выбирают подвижника

Результатом работы в подгруппах становится 8 презентаций с 8 персоналиями

Второй этап: подгруппы собираются снова в 2 группы. Группа № 1 презентует своих героев, подвижников. А группа №2 оценивает и задает вопросы. И наоборот. Данное обсуждение проводится с модерацией преподавателя.

Третий этап: со всеми студентами предлагается обсудить вопросы, сформулированные преподавателем: трудно ли быть героем? зачем нужны герои? готов ли ты стать героем, подвижником?

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению:

- Понятие «героя», критерии героизма, понятие «подвижничество»
- Государственные и политические деятели
- Выдающиеся личности в народном хозяйстве, науке и образовании
- Деятели культуры
- Образы служения и самопожертвования во имя Родины

Дискуссия. Тема 2. Российское государство-цивилизация (Цивилизационный подход: возможности и ограничения; Философское осмысление России как цивилизации; Применимость и альтернативы цивилизационного подхода;

Российская цивилизация в академическом дискурсе)

Групповая дискуссия по Теме 2.3. Применимость и альтернативы цивилизационного подхода

Задачи занятия:

Сформулировать представление об основных подходах к историческому процессу.

Определить положительные и отрицательные характеристики каждого из подходов.

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению:

Основные подходы к рассмотрению исторического процесса.

Основоположники цивилизационного и формационного подходов.

Формационный подход: недостатки и достоинства.

Цивилизационный подход: достоинства и недостатки

Групповая дискуссия по Теме 2.4. Российская цивилизация в академическом дискурсе

Задачи занятия:

Раскрыть подходы к определению цивилизации зарубежными философами.

Осветить развитие цивилизационного подхода в отечественной науке на разных исторических этапах.

Сформировать представление о месте и роли российской цивилизации во всемирно-историческом процессе.

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению:

Зарубежная научная мысль: зарождение цивилизационного подхода.

Цивилизационный подход в работах русских мыслителей XIX – нач. XX века.

Цивилизационный подход в трудах ученых XX века.

Трансформация и развитие цивилизационного подхода в работах исследователей постсоветского периода

Дискуссия. Тема 3. Российское мировоззрение и ценности российской цивилизации (Мировоззрение и идентичность; Мировоззренческие принципы (константы) российской цивилизации; Ценностные вызовы современной политики; Концепт мировоззрения в социальных науках; Системная модель мировоззрения; Ценности российской цивилизации; Мировоззрение и государство)

Групповая дискуссия по Теме 3.3. Ценностные вызовы современной политики

Задачи занятия:

- Сформировать у обучающихся представление о взаимосвязи между ценностными установками российского обществаи политическими процессами, происходящими в России.
- Убедить в необходимости обосновывать собственную ценностную и политическую позицию.
- Развить навыки аргументации, поиска информации в научной литературе и интернете, умение отстаивать собственную точку зрения с опорой на философские теории и данные социально-гуманитарных наук.

Ключевые вопросы / темы к рассмотрению:

- Что такое ценность, какие есть виды ценностей?
- Какие есть этические (моральные) ценности?
- В чем разница между ценностью и добродетелью?
- В чем разница между моральными и политическими ценностями?
- Как взаимосвязаны моральные и политические ценности?

- Какие моральные и политические ценности характеризуют российское общество?
- Что такое гражданская добродетель?
- Должно ли государство защищать какие-либо ценности? Как оно может это делать?
- Какие ценности защищает современное российское государство?

Дискуссия предполагает организацию коллективного обсуждения нравственных и политических проблем, которые не имеют общепринятого, однозначного решения. В процессе обсуждения участники высказывают различные суждения, точки зрения, дают оценки тех или иных событий, проблем. Важной особенностью обсуждения является строгое соблюдение заранее принятого регламента и темы. Формат способствует отработке у студента навыка обозначения и аргументации своей позиции. Важно обеспечить обучающихся формой обратной связи для дальнейшей корректировки курса обучения и учета проблем, возникающих перед студентами при освоении материала раздела.

Обратная связь позволит обеспечить большую вовлеченность студентов в процесс обучения.

Этапы:

1. Преподаватель формулирует тему и задачи семинарского занятия. Устанавливается взаимосвязь между материаламипрослушанной лекции по соответствующей теме и задачами семинарского занятия. Цель данного этапа — актуализировать знания студентов и мотивировать их к обсуждению.
2. Дискуссия (преподаватель – студент, студент-студент) – 30 мин.

Примеры вопросов: В чем отличие моральных ценностей от других социальных регуляторов? Какие политические ценности вы можете назвать? Как вы думаете, какие ценности важны для российского общества?

Результатом дискуссии должно быть утверждение следующих примерных тезисов:

- Ценности бывают финальными и инструментальными.
- Моральные ценности позволяют нам оценивать людей и их поступки через категории добра и зла.
- Моральные ценности являются важным фактором социальной регуляции.
- Политические ценности производны от моральных.
- Политические ценности зависят от идеологических предпочтений человека, его культурной и гражданской принадлежности.
- Существуют ценности, характерные именно для российского общества (пентабазис).
- Среди политических ценностей отдельно выделяются гражданские ценности.

В процессе дискуссии студенты высказываются, приводят аргументы, стараются, чтобы остальные прислушались к их точке зрения. В качестве результата дискуссии рекомендуется предложить студентам составить блок-схему, отображающую связь обсуждаемых понятия (ценность, мораль, гражданские ценности и т.д.) или глоссарий.

3. Анализ текста – 30 мин. На данном этапе студенты знакомятся с текстом указа Указа Президента Российской Федерации от 09.11.2022 г. № 809 «Об утверждении Основ государственной политики по сохранению и укреплению традиционных российских духовно-нравственных ценностей». Они выделяют его основные тезисы и определения. После этого студентам предлагается обсудить, какие причины побудили государство издать указ, в чем его важность, какую задачу решает данный документ. Анализ может производиться как индивидуально, так и в небольших группах. Результатом может быть как устный, так и письменный ответ на усмотрение преподавателя.

4. Выводы. Рефлексия. Домашнее задание – 15 мин. Преподаватель предлагает подвести итог дискуссии. Домашнеезадание: поиск информации о законах или постановлениях, схожих с Указом Президента Российской Федерации от 09.11.2022 г. № 809, имеющихся в других странах. Предлагается письменно сравнить подобные указы (например, в формате таблицы или презентации). Студенты оценивают ход семинарского занятия и качество своей работы. Рефлексия может осуществляться либо письменно, либо в формате теста в системе LMS. На этапе рефлексии необходимо в обязательном порядке предоставлять форму обратной связи и объяснить, для чего она нужна.

Групповая дискуссия по Теме 3.4. Концепт мировоззрения в социальных науках

Задача занятия

- обсудить основные концепции мировоззрения в социальных науках

Сценарный план (кратко)

- Предварительно студенты знакомятся с содержанием мировоззренческих концепций в социальных науках.
- Студенты разбиваются на группы, анализируют изученные концепции и выделяют ключевые ценности – 20 мин.
- Обсуждают содержание, преимущества и недостатки концепций – 20 мин.
- Готовят презентацию с результатами проведенного анализа – 20 мин.
- Преподаватель задает уточняющие и корректирующие вопросы, студенты также задают друг другу вопросы и комментируют ответы – 20 мин.

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению

- социальное конструктивистское мировоззрение
- рационалистическое мировоззрение- постмодернистское мировоззрение
- критическое мировоззрение

Групповая дискуссия по Теме 3.5. Системная модель мировоззрения

Задача занятия

- обсудить основные концепции мировоззрения в социальных науках

Сценарный план (кратко)

- Предварительно студенты знакомятся с содержанием мировоззренческих концепций в социальных науках.
- Студенты разбиваются на группы, анализируют изученные концепции и выделяют ключевые ценности – 20 мин.
- Обсуждают содержание, преимущества и недостатки концепций – 20 мин.
- Готовят презентацию с результатами проведенного анализа – 20 мин.
- Преподаватель задает уточняющие и корректирующие вопросы, студенты также задают друг другу вопросы и комментируют ответы – 20 мин.

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению

- компоненты мировоззрения
- содержание основных мировоззренческих концепций в социальных науках- системная модель мировоззрения России, ее содержание

Групповая дискуссия по Теме 3.6. Ценности российской цивилизации

Задачи занятия

- выявить и классифицировать основные ценности российской цивилизации в советский и постсоветский периоды

- проследить трансформацию традиционных российских ценностей на материале визуальных источниковСценарный план (кратко)

- Предварительно студенты знакомятся с содержанием 10 фильмов трех периодов (советскоекино, 90-е годы, современное кино России). Готовят списки фильмов.

- Студенты разбиваются на группы, анализируют просмотренный видеоматериал и выделяютключевые ценности – 20 мин.

- Обсуждают ценности и способы их демонстрации в кино – 20 мин.

- Готовят презентацию с результатами проведенного анализа – 20 мин.

- Преподаватель задает уточняющие и корректирующие вопросы, студенты также задают друг другу вопросы и комментируют ответы – 20 мин.

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению

- ценности советского периода истории
- трансформация ценностей в 1990-е гг.
- ценностные тренды современного российского общества

Групповая дискуссия по Теме 3.7. Мировоззрение и государство

Сценарный план (кратко)

- Предварительно студенты знакомятся с содержанием мировоззренческих концепций в социальных науках.

- Студенты разбиваются на группы, анализируют изученные концепции и выделяют ключевые ценности – 20 мин.

- Обсуждают содержание, преимущества и недостатки концепций – 20 мин.

- Готовят презентацию с результатами проведенного анализа – 20 мин.

- Преподаватель задает уточняющие и корректирующие вопросы, студенты также задают друг другу вопросы и комментируют ответы – 20 мин.

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению

- государственное мировоззрение
- влияние государства на мировоззрение людей
- цель государственного мировоззрения и цель государственной истории России в прошлом
- цель государственного мировоззрения и цель государственной истории России в настоящем и будущем

Дискуссия. Тема 4. Политическое устройство России (Конституционные принципы и разделение властей; Стратегическое планирование: национальные проекты и государственные программы; Власть и легитимность в конституционном преломлении; Уровни и ветви власти; Планирование будущего: государственные стратегии и гражданское участие)

Групповая дискуссия по Теме 4.4. Уровни и ветви власти

Задачи занятия:

- Рассмотреть уровни власти в Российской Федерации
- Изучить принцип разделения властей на уровне Российской Федерации, субъектов федерации
- Исследовать вопросы организации местного самоуправления в РФ

Сценарный план

Продолжительность занятия – 1 час 30 минут. Формирование групп и постановка задач – 10 минут, обсуждение законопроектов – 30 минут, презентация результатов обсуждения – 30 минут, обсуждение итогов – 20 минут

- Шаг 1. Формирование преподавателям малых групп (4 группы)
- Шаг 2. Постановка преподавателем задач
- Шаг 3. Обсуждение законопроектов внутри малых групп

- Шаг 4. Презентация результатов обсуждения представителями групп
- Шаг 5. Обсуждение и подведение итогов

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению:
- Организация ЕСПВ. Принцип разделения властей
- Организация государственной власти на федеральном уровне
- Организация государственной власти субъектов РФ
- Организация МСУ в РФ

Дискуссия. Тема 5. Вызовы будущего и развитие страны (Актуальные вызовы и проблемы развития России; Сценарии развития российской цивилизации; Россия и глобальные вызовы; Внутренние вызовы общественного развития; Образы будущего России; Ориентиры стратегического развития)

Групповая дискуссия по Теме 5.5. Образы будущего России Задачи занятия:

•Овладение умениями и навыками постановки и решения интеллектуальных проблем и задач;

•Развитие навыка аргументации и формулирования собственной позиции по теме семинарского занятия;

•Формирование навыка работы в команде.

Присутствующие на семинарском занятии разбиваются на малые группы, обсуждают те или иные вопросы, входящие в тему занятия.

Метод тренирует навык обозначения своей позиции и аргументации.

Ключевые вопросы/ темы к рассмотрению:

•Определение культурного кода России;

•Гуманизм: человек как главная ценность общества;

•Экономика и развитие наукоёмких отраслей промышленности;

•Цифровая демократия будущего: доминанты развития;

•Эволюция политико-правовой системы России;

•Место России в полицентричном мире.

Доклад-презентация и дискуссия. Тема 5. Вызовы будущего и развитие страны (Актуальные вызовы и проблемы развития России; Сценарии развития российской цивилизации; Россия и глобальные вызовы; Внутренние вызовы общественного развития; Образы будущего России; Ориентиры стратегического развития)

Проектная работа по Теме 5.4. Внутренние вызовы общественного развития Задачи:

- Обеспечить ценностное восприятие внутренних вызовов для развития российского общества.
- Способствовать формированию готовности обучающихся к участию в разрешении проблем, угрожающих российскойгосударственности.

Ключевые вопросы/темы к рассмотрению:

Преподавателю предлагается для конкретного занятия выбрать вариант из списка:

1. Технологические проблематика (обеспечение технологического суверенитета РФ, развитие наукоёмких производств,информационная безопасность, цифровое равенство и цифровая гигиена);
2. Социально-экономическая проблематика (преодоление проблемы бедности, предотвращение «вымывания» среднегокласса и роста экономической дифференциации между экономической верхушкой и народными массами, обеспечение достойного уровня жизни людей)

3. Культурная проблематика (сохранение национально-культурной идентичности разных народов, предотвращение прерывания связи поколений, сохранение культурного наследия, поддержание традиционных ценностей);

4. Проблематика безопасности (снижение уровня преступности, инструменты формирования антикоррупционной культуры, борьба с терроризмом);

5. Демографическая проблематика (стимулирование рождаемости и поддержка многодетных семей, формирование эффективной системы здравоохранения, пропаганда здорового образа жизни, снижение смертности).

Сценарный план (кратко):

- типология проекта (исследовательский/поисковый/творческий/игровой/практико-ориентированный/ информационный);
- выбор темы проекта;
- формулировка задач и определение необходимости;
- обсуждение вариантов, выбор средств;
- осмысление хода деятельности, распределение обязанностей;
- генерация идей;
- оформление проекта;
- предварительные идеи;
- выбор лучшей идеи;
- выполнение;
- результаты (выводы);
- представление или отчёт;
- защита проекта;
- ответы на вопросы;
- обратная связь;
- оценка и рейтингование проектов.

Задания для проведения промежуточной аттестации в виде Зачета

Задания 1 типа

1. Современная Россия: ключевые социально-экономические параметры.
2. Российский федерализм
3. Цивилизационный подход в социальных науках
4. Государство-нация и государство-цивилизация: общее и особенное
5. Государство, власть, легитимность: понятия и определения.
6. Ценностные принципы российской цивилизации: подходы и идеи.
7. Исторические особенности формирования российской цивилизации.
8. Роль и миссия России в представлении отечественных мыслителей (П.Я. Чаадаев, Н.Я. Данилевский, В.Л. Цымбурский).
9. Мировоззрение как феномен.
10. Современные теории идентичности.
11. Системная модель мировоззрения («человек-семья-общество-государство-страна»).
12. Основы конституционного строя России.
13. Основные ветви и уровни публичной власти в современной России.
14. Традиционные духовно-нравственные ценности.
15. Основы российской внешней политики (на материалах Концепции внешней политики и Стратегии национальной безопасности).
16. Россия и глобальные вызовы.
17. Какие достижения и герои современной России можно назвать значимыми?
18. Как цивилизационный подход влияет на понимание особенностей и потенциалов России?

19. Как философское осмысление России как цивилизации помогает понять ее роль в мировом контексте?

20. Как мировоззрение и идентичность соотносятся с формированием российской цивилизации?

21. Какие мировоззренческие принципы можно назвать константами российской цивилизации?

22. Какие конституционные принципы обеспечивают разделение властей в России?

23. Как национальные проекты и государственные программы связаны со стратегическим планированием развития России?

24. Какие актуальные вызовы и проблемы стоят перед развитием России в настоящее время?

25. Какие сценарии развития российской цивилизации могут быть рассмотрены?

Задания 2 типа

1. Проанализируйте ключевые особенности современной России, которые определяют многоукладность её культуры. Объясните, как они влияют на разнообразие общественных отношений.

2. Объясните, что такое цивилизационный подход и раскройте его роль в социально-политических исследованиях.

Сравните его с теорией национализма, социальным конструкционизмом и формационным подходом.

3. Проведите сравнительный анализ концепций «национального государства», «государства-нации» и «государствацивилизации». Какие особенности и отличительные черты их характеризуют?

4. Проанализируйте цивилизационные проекты современности и объясните, как они связаны с цивилизационным генезисом. Рассмотрите роль гражданской идентичности, государственного патриотизма и политики памяти.

5. На примере выдающегося мыслителя, чьи идеи влияют на цивилизационное развитие России, проанализируйте, как его концепции способствуют формированию новых конфигураций общественной морали и ценностей.

6. Рассмотрите взаимодействие, партнёрство и соперничество между различными цивилизациями. Проанализируйте, как глобализация влияет на цивилизационные проекты.

7. Проведите сравнительный анализ особенностей и отличительных черт российского мировоззрения на основе достоверных социологических и политических исследований.

8. Проанализируйте, какие преимущества и недостатки имеет современное российское мировоззрение с точки зрения развития общества и отношений с другими странами.

9. Рассмотрите альтернативные предложения и подходы к решению проблем развития российской цивилизации, основываясь на существующих механизмах решения такого рода сложностей.

10. Проанализируйте роль актуальной системной модели мировоззрения в развитии российской цивилизации. В чём заключаются её основные принципы?

11. Проанализируйте влияние коммуникационного аспекта мировоззрения на восприятие и взаимодействие с другими культурами и цивилизациями.

12. Рассмотрите смысловые искажения, возникающие в процессе цивилизационной коммуникации. Проведите сравнительный анализ методов их преодоления.

13. Проанализируйте роль государственных и политических структур в формировании и поддержании мировоззренческих ценностей.

14. Раскройте понятия и категории, которые являются основными в категориально-понятийном аппарате общественных наук, исследующих государство и его структуру. Проведите сравнительный анализ концепций политических систем и режимов.

15. Проанализируйте сильные и слабые стороны глобального «мейнстрима» социальных наук на примере российских научных школ.

16. Раскройте основы актуальной государственно-политической организации российского общества. Охарактеризуйте матричный характер российской политики.

17. Рассмотрите политический аспект президентства, его полномочия. Проведите анализ исторических корней и социологического значения института.

18. Какие государственные программы реализуются в России? Проведите анализ приоритетов долгосрочного развития страны.

19. Какие вызовы стоят перед Россией сегодня? Проанализируйте возможность внесения изменений в курс развития страны, которые, по Вашему мнению, помогут успешно преодолеть их.

20. Проведите сравнительный анализ существующих концепций преодоления политических вызовов современности. Рассмотрите глобальные проблемы естественного и техногенного характера.

21. Проанализируйте роль передовых национальных предприятий в преодолении проблем, стоящих перед Россией.

22. Рассмотрите последовательную схему ценностно-ориентированного движения, включающую стабильность, миссию, ответственность и справедливость. Проведите сравнительный анализ сценариев развития России. Дайте каждому свою оценку.

23. Оцените миссию, которую выполняет Россия в защите национальных интересов и развитии цивилизации. В чём заключается роль стабильности в развитии российской политической системы?

24. Оцените текущие усовершенствования в области развития гражданской идентичности и активизации политической жизни в стране. Как повышение ответственности и укрепление чувства справедливости становятся ключевыми стратегическими задачами для России?

25. На примере конкретной персоны из области науки, культуры или искусства раскройте и оцените значимость её деятельности и влияние на развитие российского общества.

Задания 3 типа

1. На основании пройденного материала определите причины построения российской государственности на федеративных началах. На сколько, по Вашему мнению, федеративная форма устройства подходит современной России? Какие, на Ваш взгляд, формальные и неформальные причины послужили принятию решения об отказе от унитарной формы (Российская империя).

2. Какие возможности и трудности влечет за собой географическое / этническое / религиозное (на выбор) многообразие России?

3. С чем связана возросшая популярность цивилизационного подхода? Как соотносятся крайние степени либерализма с цивилизационизмом?

4. Рассмотрите кейс исламской революции в Иране с точки зрения цивилизационного подхода.

5. Определите «краеугольные камни» российской идентичности. В чем заключается ее эклектичность? (Со ссылкой на 125-ФЗ "О свободе совести и религиозных объединениях»).

6. Определите особенности политической доктрины России на основании ее ценностных ориентиров и цивилизационного подхода в целом.

7. Определите возможность существования государства в условиях отсутствия официальной идеологии. Какой исторический опыт имеет Россия с точки зрения государственных инициатив в области мировоззрения?

8. Определите особенности института президента в Российской Федерации с точки зрения политической культуры. Какая институция или явление, по Вашему мнению, отражает особенности цивилизационной парадигмы развития.

9. С какими вызовами, по Вашему мнению, предстоит столкнуться России в ближайшем будущем (на основании теории «столкновения цивилизаций»).

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММОЙ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Индикаторы достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен анализировать спрос покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах	**ПК -3**	**ПК-3.1** Использует современные методы исследования и оценки покупательского спроса и поведения потребителей	знает способы выявления потребностей покупателей товаров, модели анализа, факторы и теории потребительского поведения	умеет применять факторы влияния внутренней среды на поведение потребителей, анализировать и прогнозировать спрос потребителей	имеет практический опыт формирования спроса потребителей	Контактная работа: Лекции Семинар Практикум по решению задач Ситуационный практикум Доклад с презентацией Реферат Тест Самостоятельная работа
		ПК-3.2 Анализирует и определяет мероприятия по стимулированию продаж и мотивации покупателей	знает этапы процесса принятия потребителем решения о покупке товара	умеет моделировать процессы поведения потребителей, решать профессиональные задачи в области развития программ лояльности для потребителей	имеет практический опыт применения стратегий убеждения и мотивации потребителей для стимулирования поведения потребителей	Контактная работа: Лекции Семинар Практикум по решению задач Ситуационный практикум Реферат Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине «Поведение потребителей» проводится в форме зачета.

Задания 1-го типа

1. Охарактеризуйте способы выявления потребностей покупателей товаров.
2. Опишите модель поведения потребителей Ф. Котлера, Г. Армстронга, Дж. Сондорса и В. Вонг.
3. Раскройте содержание основных понятий потребительского поведения: нужда, потребность, запрос, товар, рынок, спрос, предложение.
4. Охарактеризуйте факторы внешнего влияния на поведение потребителей: культура, ценности, демография, социальный статус, референтные группы, домохозяйства.
5. Концепция жизненного стиля в описании потребительского поведения.
6. Назовите стратегии охвата рынка в процессе сегментации.
7. Назовите этапы процесса принятия потребителем решения о покупке.
8. В чем сущность моделирования процессов поведения потребителей.
9. Охарактеризуйте этапы процесса принятия решения о покупке.
10. Охарактеризуйте распределение ролей в закупочном центре потребителя.
11. Опишите способы решения проблем, стоящих перед потребителями.
12. Опишите способы активизации потребностей.
13. Охарактеризуйте потребности фактического и желаемого состояния.
14. Охарактеризуйте оценочные критерии потребителей. Опишите сущность значимых оценочных критериев.
15. Охарактеризуйте процесс формирования набора альтернатив.
16. Опишите типы мотивов посещения покупателями магазинов.
17. Опишите сущность процесса потребления.
18. Гендерные особенности потребительского поведения
19. Охарактеризуйте понятие послепокупочного диссонанса и факторы, влияющие на него.
20. Приведите классификацию типов покупателей.
21. Что такое программы лояльности для потребителей.
22. В чем выражается удовлетворенность потребителей.
23. Охарактеризуйте стратегии убеждения потребителей.
24. Какие методы стимулирования поведения потребителей вы знаете.
25. Приведите классификацию типов позиционирования товаров в зависимости от установок потребителей.

Задания 2-го типа

1. В чем заключаются отличия между сегментированием и позиционированием. Поясните на примере.
2. Приведите примеры способов выявления потребностей покупателей товаров.
3. В чем заключаются методы анализа потребительского поведения?
4. В чем заключаются отличия между факторами влияния внутренней и внешней среды на поведение потребителей. Поясните на примере.

5. В чем заключаются отличия между мотивацией и самовосприятием потребителя. Поясните на примере.

6. В какой зависимости находятся персональные ценности потребителя и количество продаж. Поясните на примере.

7. В чем заключаются отличия между объемом спроса и потребительским решением. Поясните на примере.

8. Приведите примеры типов коммуникаций. Каковы критерии их классификации?

9. В чем заключаются отличия между изучением и прогнозированием спроса потребителя. Поясните на примере.

10.Приведите примеры стратегий, основанных на последовательности потребительских решений.

11.В чем заключаются приемы формирования потребностей потребителя?

13.С целью диагностики процесса принятия решения о покупке разработайте анкету. Вопросы должны позволить Вам измерить следующие основные аспекты поведения потребителя:

а) мотивацию и осознание потребности;

б) поиск информации;

в) предпокупочную оценку вариантов;

г) покупку;

д) оценку результата покупки.

14.Проведите опрос потребителя по поводу его покупок в двух различных категориях товаров / услуг. На основе полученной информации сделайте заключение о типе покупательского решения и степени заинтересованности в каждом случае.

15.Проанализируйте убеждающие приемы в рекламе. Установите преобладающий метод убеждения и закономерности в построении обращений в зависимости от аудитории, на которую оно направлено и особенностей рекламируемого товара. Сделайте выводы.

16.Обоснуйте, какие из рекламных обращений по продажам в инстаграмм более убедительны и почему. Проранжируйте рекламные ролики по количеству просмотров.

17.Для чего применяются программы потребительской лояльности. Приведите примеры программ лояльности.

18.Приведите примеры стратегий убеждения потребителей.

19.Приведите примеры форм стимулирования поведения потребителей.

20.Приведите примеры познавательных и эмоциональных реакции потребителей.

21.Приведите примеры стимулирования продаж потребителей.

22.Пользуясь дополнительными источниками информации, из реальной деловой практики подберите примеры новых товаров/услуг (23 примера). Проведите анализ новинок с точки зрения успешности их распространения на рынке. Выделите факторы, способствующие / препятствующие успеху новинок. Результаты обобщите, оформите в виде таблицы.

Название (торговая марка, бренд)	Товарная категория /категория услуг	Концепт новизны	Причины неудачи / предпосылки успеха

23. В чем заключаются отличия между удовлетворенностью и лояльностью потребителей. Поясните на примере.

24. Согласно исследованиям Гилберта, детерминант социального класса девять и их можно подразделить на экономические, политические и переменные взаимодействия. К какой группе относится классовое сознание – степень осведомленности людей определенного класса о себе как об отличной от других группе? Обоснуйте ответ.

25. В чем заключаются отличия моделирования процессов поведения потребителей от прогнозирования процессов поведения потребителей. Поясните на примере.

Задания 3-го типа

Задание № 1.

По результатам исследований установлено, что среди семей, получивших рекламный купон, попробовали товар 20%, из тех, кто не имел купонов — 10%. Уровень повторности у покупателей без льготных купонов был значительно выше. Чем это можно объяснить? Опровергает ли данный факт положение, что рекламные купоны стимулируют продажи?

Задание № 2.

Потребитель расходует 2000 руб. в неделю на покупку товаров А и В.

	Цена (руб.)	Кол-во покупаемых единиц товаров	Общая полезность	Предельная полезность
А	70	20	500	20
В	50	12	1000	30

Объясните, как должен поступать потребитель, чтобы максимизировать получаемую полезность при данном бюджете.

Задание № 3.

Приведите примеры, подтверждающие использование различных методов воздействия на потребителя в рекламе, используя таблицу.

Таблица. Методы рекламного воздействия

№ п\п	Методы рекламного воздействия	Характеристика методов	Примеры
1	Утвердительные высказывания	Реклама строится на бездоказательных утверждениях	
2	Выборочный подбор информации	Данный метод подразумевает использование подборки позитивных фактов, касающихся компании или ее товара	
3	Использование слоганов	Слоган должен хорошо запоминаться и по возможности рифмоваться с торговой маркой или именем фирмы	
4	Концентрация на нескольких чертах или особенностях	Рекламное воздействие ограничено по времени, поэтому акцент делается только на нескольких характеристиках товара	
5	Концентрация на потенциальной экономии	Данный метод может быть использован при обращении к аудитории, которая чувствительна к цене товара	
6	Дополнительные свидетельства	Авторитетное подтверждение рекламной информации значительно повышает воздействие рекламы	
7	Сравнение	Метод основывается на логике, фактах, процентах и соотношениях.	

Задание № 4.

Стратегия стимулирования потребителей

Условие. Компания в минувшем году имела валовую прибыль (П1) 14,2 млн. руб. В текущем году, с изменением стратегии компании, валовая прибыль (П2) выросла на 10%. Общая сумма затрат на стимулирование продаж (З) составила 432 000 руб.

Задание: посчитать годовой экономический эффект (ЭГ) от новой стратегии компании и рентабельность затрат (Р) на проведение стимулирование продаж.

Задание № 5.

Опишите, с помощью каких приемов, реклама пытается убедить потребителя в преимуществах предлагаемого товара (чувства, интерес, драматизация сюжета, желание нравиться или быть похожим на кого-то, визуальное представление товара и проч.) После анализа убеждающих приемов установите:

– преобладающий метод убеждения потребителей;

– закономерности в построении обращений в зависимости от аудитории, на которую оно направлено и особенностей рекламируемого товара.

Задание № 6.

Найти среднюю стоимость заказа (средний чек)

Средний чек – это простой, но очень важный финансовый показатель. Если в интернет-магазине продаются и товары VIP-категории и дешевые заказы, показатель будет сильно усреднен.

Данное задание применимо для примера, если большинство примерно одной ценовой категории.

Показатель средней стоимости позволяет отследить динамику продаж, понять, в какие дни или месяцы люди покупают больше, и в связи с этим настраивать рекламные кампании с учетом ценовых предпочтений посетителей.

Средний чек = Общая стоимость всех товаров / общее количество заказов за период

Исходные условия: выручка 1000000, клиентов: 250

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ПРАВОВЕДЕНИЕ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	**УК-2**	**УК-2.1** реализует нормы права при решении задач в рамках поставленной цели	основы общей теории государства и права и основные положения конституционного, административного, уголовного, гражданского, предпринимательского, семейного, трудового, экологического, международного частного права, правовые основы защиты информации	применять основы общей теории государства и права и основные положения конституционного, административного, уголовного, гражданского, предпринимательского, семейного, трудового, экологического, международного частного права, правовые основы защиты информации	-	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Самостоятельная работа
Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	**УК-11**	**УК-11.1** выявляет и распознает факты коррупции	исторические аспекты зарождения коррупции, причины и условия возникновения коррупционных отношений, понятие и сущность коррупции, теоретические и практические подходы к противодействию коррупции	распознавать коррупцию как элемент социально-политической жизни общества и разъяснять последствия коррупционного поведения	-	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Самостоятельная работа

		УК-11.2	-	-	соблюдени	
		демонстрирует неприятие коррупционных отношений			я требований антикоррупционного законодательства и антикоррупционной политики организаций	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках

текущего контроля успеваемости

Типовые задания к практикумам по решениям задач

Практикум по решению задач № 1. Тема 2. Общие положения о праве

Задание 1

Что из перечисленного ниже можно отнести к подзаконным нормативным актам?

 Указ Президента Российской Федерации «Вопросы прохождения военной службы»;

 указ Президента Татарстана;

 Конституция Российской Федерации;

 Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении типового положения об образовательном учреждении»;

 приказ Министра внутренних дел Российской Федерации; Закон Российской Федерации «Об образовании».

Задание 2

Укажите, когда вступают в силу следующие нормативные акты:

 Федеральный конституционный закон;

 Указ Президента Российской Федерации;

 Постановление Правительства Российской Федерации;

 муниципальный правовой акт.

Какие субъективные права и обязанности могут возникать с рождения?

Практикум по решению задач № 2. Тема 8. Правовые основы защиты информации

Задание 1

Прокуратура РФ внесла протест в газету «Комсомольская правда», в котором указывала на недопустимость выпуска в свет очередного номера газеты, в котором была опубликована статья, нарушающая авторское право гражданина Петрова, направившего в прокуратуру соответствующее заявление. Газета «Комсомольская правда», оспорил данный протест в суд, мотивировав его незаконность тем, что оно нарушает требования статьи 3 Закона РФ «О средствах массовой информации», в соответствии с которой цензура в форме наложения запрета на распространение сообщений и материалов, а также их отдельных

частей не допускается. По мнению газеты, поскольку указанная статья закона не содержит указание на то, что в отдельных случаях, предусмотренных законодательством, такой запрет может быть наложен, и, кроме того, повторяет норму Конституции РФ о недопустимости цензуры, то такая статья как более специальная норма (по сравнению с нормами законодательства о прокуратуре) и должна применяться в данном деле.

Какое решение должен вынести суд по заявлению газеты?

Задание 2

Гражданин Петров обратился с письмом в газету «Жизнь» с просьбой прислать ему информацию о работе регионального комитета по поддержке сельского хозяйства. Не получив в течение 3 месяцев ответа, гражданин обратился в суд, мотивировав незаконность действий газеты ссылкой на статью 38 Закона РФ о СМИ, в соответствии с которой «граждане имеют право на оперативное получение через средства массовой информации достоверных сведений о деятельности государственных органов».

Как будет решен данный спор?

Практикум по решению задач № 3. Тема 10. Основы семейного права Российской Федерации

Задание 1

Молодые супруги Светлана и Игорь, вступая в брак, поклялись друг другу в верности на всю жизнь. Своё обязательство не расторгать брак они зафиксировали письменно и, скрепив подписями, положили в шкатулку с фамильными ценностями. Через год Игорь приехав из отпуска, признался, что полюбил другую женщину. Светлана сказала, что согласилась бы на развод, если бы не было заключённого соглашения.

Разрешите данную ситуацию.

Задание 2

У супругов Карасёвых четверо детей. После расторжения брака дети остались с матерью. К моменту расторжения брака старший сын достиг совершеннолетия.

Какую сумму алиментов назначит суд, если известно, что зарплата отца составляет 18 тысяч рублей?

Практикум по решению задач № 4. Тема 12. Основы трудового права Российской Федерации

Задание 1

В связи со сменой собственника организации главный бухгалтер ОАО

«Ребус» Воронов и кассир Холодов были уволены. Не согласившись с увольнением, они обратились в суд с иском о восстановлении на работе.

Правомерно ли увольнение этих работников? Является ли смена собственника основанием для увольнения работников организации?

Задание 2

Фунтиков опоздал на работу на 30 минут. На вопрос о причинах опоздания сообщил, что не будет давать объяснения причин опоздания.

Составьте проекты документов необходимых для привлечения работника к дисциплинарной ответственности за опоздание на работу (необходимые данные придумайте самостоятельно или используйте сведения из открытых источников, например, Интернет).

Практикум по решению задач № 5. Тема 14. Основы международного частного права

Задание 1

Итальянский турист П., находясь в Москве, в ресторане гостиницы познакомился со студенткой Тамарой Л. Спустя несколько дней, они подали в ЗАГС заявление о регистрации брака, однако зарегистрировать брак не удалось.

Через два месяца в составе другой туристской группы из Италии приехал М., друг П. Вместе с Тамарой он пришел в ЗАГС, и предъявив доверенность от П. на заключение брака с Тамарой Л, просил сотрудника ЗАГСа зарегистрировать брак между российской гражданской Л. и итальянским гражданином П. Вместе с доверенностью он представил документ, свидетельствующий о том, что П. в браке не состоит.

Что должен делать сотрудник ЗАГСа?

В том случае, если сотрудник ЗАГСа не зарегистрирует брак, может ли российская гражданка Л. выдать кому-либо доверенность на заключение ее брака с итальянским гражданином П.? В Италии допускается выдача доверенности представителю на заключение брака.

Если соответствующее итальянское учреждение зарегистрирует такой брак, будет ли он признан в России?

Задание 2

В Италии скончался итальянский гражданин Виттори Замбони. У него было двое взрослых детей от первого брака, которые проживали в Лугано (Швейцария). Первый брак был расторгнут в Берне (Швейцария).

Вторая жена – гражданка СССР, с которой он вступил в брак в 1988 г. в Ростове-на-Дону. Брачный договор не заключался, поскольку до 1995 г. такой правовой институт в России не признавался.

В. Замбони завещал все свое имущество своей второй жене, лишив детей от первого брака, с которыми у него были плохие отношения, наследства. Дети – швейцарские граждане – претендовали на обязательную долю.

Право какой страны подлежит применению в данном случае?

Типовые задания к практическому домашнему заданию Практическое домашнее задание № 1. Тема 3. Государство и право

в их соотношении

Задание 1

Какова форма государственного устройства в данном государстве?

В составе государства А. выделены только административно- территориальные единицы, действует единая система законодательства и единая финансово-денежная система.

Задание 2

Найдите и исправьте ошибки:

Франция – федеративное государство. Её субъектами являются Гасконь, Нормандия, Прованс и др. Франция является парламентской республикой, для которой характерны: 1) верховенство власти парламента;

2) правительство формируется лидером партии, победившей на парламентских выборах; 3) члены правительства ответственны перед

президентом. Парламент Франции – высший орган законодательной власти – состоит из двух палат: Национального Собрания и Сената.

Практическое домашнее задание № 2. Тема 5. Основы конституционного права Российской Федерации

Задание 1

В целях скорейшего выхода из экономического кризиса недавно избранный Губернатором области Александр Васильев издал указ об учреждении региональной (областной) валюты – васильки. При этом один василёк изначально должен был равняться одной тысяче рублей. Выпустив свои денежные знаки, Губернатор выдал всем бюджетникам заработную плату и покрыл долги областного бюджета.

Имеют ли право субъекты Российской Федерации учреждать свою валюту?

Задание 2

В реферате на тему: «Система органов государственной власти в России» обучающийся Ромашкина утверждала, что все государственные органы обязательно должны принадлежать к какой-либо одной из трех ветвей власти. Преподаватель рекомендовал обсудить данный вопрос на семинаре.

Права ли Ромашкина? Если она ошибается, то назовите такие органы государственной власти, которые не входят ни в одну из трех ветвей власти.

Практическое домашнее задание № 3. Тема 7. Основы уголовного права Российской Федерации

Задание 1

Арсеньевой было назначено в качестве основного наказания лишение права заниматься медицинской деятельностью сроком на 4 года и 6 мес., а Петровой было назначено в качестве дополнительного наказания лишение права заниматься деятельностью, связанной с воспитанием детей, сроком на 3 года 6 мес.

Возможны ли в данных случаях указанные сроки?

Задание 2

Сизов в день своего рождения 20 сентября, когда ему исполнилось 14 лет, совершил кражу чужого имущества.

Подлежит ли Сизов привлечению к уголовной ответственности?

Практическое домашнее задание № 4. Тема 9. Основы гражданского права Российской Федерации

Задание 1

Гражданин Ф. заключил с гражданином Т. договор купли-продажи квартиры, однако умер до государственной регистрации своего права собственности на эту квартиру. Наследники Ф. утверждали, что эта квартира должна быть включена в состав наследства, открывшегося после его смерти.

Правомочна ли позиция наследников Ф? Обоснуйте свой ответ.

Задание 2

У гражданина В. было три сына – Василий, Виктор и Владимир. После смерти отца, не оставившего завещания, все сыновья в течение 6 месяцев приняли наследство, однако впоследствии Владимир решил отказаться от наследства в пользу Василия.

Вправе ли он отказаться от наследства? Как будут распределяться доли в результате отказа Владимира от наследства? Обоснуйте свой ответ.

Практическое домашнее задание № 5. Тема 11. Основы предпринимательского права Российской Федерации

Задание 1

Уставом ООО была предусмотрена необходимость получения согласия общего собрания участников на совершение сделки единоличным исполнительным органом ООО, по отчуждению имущества, превышающего 15% балансовой стоимости имущества на последнюю отчетную дату перед совершением такой сделки. Генеральный директор ООО по Договору аренды передал в пользование нежилые помещения балансовой стоимостью 20% стоимости активов ООО помимо согласия общего собрания участников.

Может ли быть оспорена такая сделка и кто вправе ее оспаривать?

Задание 2

Иванов, участник ООО, заключил договор залога доли в уставном капитале ООО с Петровым. Одновременно Иванов являлся генеральным директором ООО. Указанным договором залога не было предусмотрено условий осуществления прав участника ООО. Другие участники ООО – Петров с долей, соответственно 30% уставного капитала и Сидоров с долей 10% уставного капитала. Доля Иванова в ООО составляет 60% уставного капитала. Решением общего собрания ООО с участием Петрова и Сидорова, но без участия Иванова, были досрочно прекращены полномочия генерального директора Иванова.

Иванов обратился в суд с требованием о признании указанного Решения недействительным.

Какое решение примет суд?

Практическое домашнее задание № 6. Тема 13. Основы экологического права

Задание 1

Лебедев М.К. обратился в юридическую консультацию с просьбой о разъяснении следующего вопроса: ежегодно он производит сбор грибов в лесном массиве своего района с целью их последующей продажи на рынке. Требуется ли ему разрешение на осуществление подобных действий?

К какому виду лесопользования можно отнести данные действия? Решите дело.

Задание 2

Организация без разрешения построила на территории национального парка «Лосиный остров» жилой дом, который стала использовать в качестве дачи для однодневного отдыха сотрудников. Администрация национального парка обратилась в прокуратуру города с письмом, в котором просила принять меры к наказания самовольного застройщика.

К какому виду правонарушений (земельных или экологических) относится подобные самовольный захват земли и самовольное строительство? Какие виды эколого–правовой ответственности возможно применить в данном случае?

Практическое домашнее задание № 7. Тема 15. Основы противодействия коррупции

Задание 1

Губернатору Краснодарского края на церемонии его инаугурации преподнесли в подарок золотой слиток. Вправе ли губернатор принять его (оставить себе)?

Задание 2

Пациент в больнице делает подарки или платит врачу за внимательное отношение и обслуживание вне очереди. Врач этого не требует, но от денег и подарков не отказывается.

Квалифицируйте действия участников ситуации.

Примерные темы эссе:

1. Моя идеальная форма государства.
2. Концепция разделения властей и её реализация.
3. Правовое государство: концепция и реальность.
4. Выражение свободы экономической деятельности в гражданском праве.
5. Виды завещаний
6. Отличие договора от сделки.
7. Проблемы реализации гарантий исполнения договоров в Российской Федерации.
8. Отличия опеки от попечительства
9. Необходимость регистрации брачных отношений
10. Авторитаризм: за и против

Примерные темы докладов:

1. Структура правовых норм.
2. Классификация отраслей права Российской Федерации.
3. Понятие и виды юридической ответственности.
4. Пробелы в праве и способы их восполнения.
5. Форма государства.
6. Обязательства родителей перед детьми и обязательства детей перед родителями.
7. Механизм законодательного процесса в Российской Федерации.
8. Реализация права

9. Теория разделения властей.
10. Правовое государство и гражданское общество.
11. Соотношение государства и права.
12. Международное право, как особая система права.
13. Проблемы федерализма и государственного суверенитета в современном мире.
14. Основные разновидности антидемократических политических режимов.
15. Характеристика карликовых государств.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. В чем состоит отличие между нормами права и другими социальными нормами?
2. Понятие и основные признаки государства.
3. Особенности форм государства и их виды.
4. Формы правления, особенности форм правления современных государств.
5. Формы государственного устройства.
6. Понятие и виды государственных режимов.
7. Основные признаки и черты правового государства.
8. Проблемы и пути построения правового государства в Российской Федерации.
9. Характеристика Конституции РФ. Характерные черты и особенности Конституции РФ 1993 года.
10. Содержание основ конституционного строя современной России.
11. Основные виды конституционных прав и свобод.
12. Понятие и виды органов государства.
13. Институт президентства в государственном механизме России.
14. Избирательная система современной России.
15. Система представительных органов Российской Федерации. Федеральное Собрание: структура, полномочия, порядок формирования и работы.
16. Право законодательной инициативы и его субъекты. Законодательный процесс: понятие, основные стадии.
17. Правительство Российской Федерации – высший орган исполнительной власти: правовая основа, состав, полномочия.
18. Система судебных органов Российской Федерации.
19. Конституционно-правовые принципы судопроизводства.
20. Понятие и правовая основа местного самоуправления.
21. Структура и полномочия органов местного самоуправления в Новгородской области.
22. Система правоохранительных органов в Российской Федерации.
23. Право в системе социальных норм общества. Взаимосвязь права и государства.
24. Виды форм (источников) права.

Внутреннее строение системы права: отрасли и институты права.

Задания 2-го типа

1. В чем разница между правоотношением и правонарушением?
2. В чем разница между правомерными неправомерным поведением?
3. В чем отличие субъектов правоотношений и объектов правоотношений?
4. С какими юридическими актами за свою жизнь может столкнуться гражданин России?

5. В чем разница между исполнением и соблюдением правовых норм?
6. В чем разница между использованием и применением правовых норм?
7. Какие виды юридической ответственности предусмотрены Конституцией Российской Федерации?
8. Из каких элементов состоит право собственности?
9. Какие существуют способы возникновения и прекращения права собственности на недвижимость?
10. Какие виды юридической ответственности предусмотрены за нарушение обязательств в гражданском праве?
11. В чем разница между наследованием по закону и по завещанию?
12. В чем разница между трудовым договором и договором подряда?
13. В чем разница между временем отдыха и отпуском?
14. Какие существуют меры дисциплинарной ответственности?
15. Какие органы участвуют в разрешении трудовых споров?
16. Каким образом заключается брак в Российской Федерации?
17. Какой порядок выплаты алиментов предусмотрен в отношении двух детей?
18. Какие органы осуществляют воспитание детей, оставшихся без попечения родителей?
19. Кто и каким образом подвергается административной ответственности за правонарушение, совершенное несовершеннолетним?
20. Какие меры ответственности предусмотрены в административном праве?
21. В чем разница между преступлением и правонарушением?
22. В каких случаях за совершенное противоправное действие юридическая ответственность не наступает?
23. В каком порядке уголовной ответственности подвергаются несовершеннолетние?
24. Каковы цели уголовного наказания?
25. В чем состоит принцип личной и виновной ответственности в уголовном праве?

Задания 3-го типа

Задание № 1.

Какова форма правления в этом государстве?

В государстве Н. главой является президент, который избирается всенародным голосованием. Исполнительная власть принадлежит правительству во главе с премьер-министром. Президент является верховным главнокомандующим, обладает правом отправить правительство в отставку и распустить парламент.

Задание № 2

Какова форма государственного устройства в данном государстве?

В составе государства А. выделены только административно- территориальные единицы, действует единая система законодательства и

единая финансово-денежная система.

Задание № 3

Из нижеприведённых терминов четыре относятся к одному понятию.

Найдите лишнее слово:

Деспотия, монархия, авторитаризм, тирания, фашизм.

Задание № 4

Какой смысл правоведы вкладывают в понятие «правовое государство»?

Задание № 5

Найдите и исправьте ошибки:

Франция – федеративное государство. Её субъектами являются Гасконь, Нормандия, Прованс и др. Франция является парламентской республикой, для которой характерны: 1) верховенство власти парламента;

2) правительство формируется лидером партии, победившей на парламентских выборах; 3) члены правительства ответственны перед президентом. Парламент Франции – высший орган законодательной власти – состоит из двух палат: Национального Собрания и Сената.

Задание № 6

Определите гипотезу, диспозицию и санкцию:

«Вовлечение несовершеннолетнего в систематическое употребление спиртных напитков, одурманивающих веществ, в занятие бродяжничеством и попрошайничеством, совершенное родителем, либо иным лицом, на которое законом возложены обязанности по воспитанию несовершеннолетнего, – наказывается ограничением свободы на срок до 3- х лет, либо арестом на срок от четырех до шести месяцев, либо лишением свободы на срок до 5-ти лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет или без такового».

Задание № 7

Что из перечисленного ниже можно отнести к подзаконным нормативным актам?

 Указ Президента Российской Федерации «Вопросы прохождения военной службы»;

 указ Президента Татарстана;

 Конституция Российской Федерации;

 Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении типового положения об образовательном учреждении»;

 приказ Министра внутренних дел Российской Федерации;

 Закон Российской Федерации «Об образовании».

Задание № 8

Укажите, когда вступают в силу следующие нормативные акты:

 Федеральный конституционный закон;

 Указ Президента Российской Федерации;

 Постановление Правительства Российской Федерации;

 муниципальный правовой акт.

Задание № 9

Какие субъективные права и обязанности могут возникать с рождения?

Задание № 10

В реферате на тему: «Система органов государственной власти в России» обучающийся Ромашкина утверждала, что все государственные органы обязательно должны принадлежать к какой-либо одной из трех ветвей власти. Преподаватель рекомендовал обсудить данный вопрос на семинаре.

Права ли Ромашкина? Если она ошибается, то назовите такие органы государственной власти, которые не входят ни в одну из трех ветвей власти.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ПРОДАЖИ B2B И B2C

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен анализировать спрос покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах	**ПК-3**	**ПК-3.1** Использует современные методы исследования и оценки покупательского спроса и поведения потребителей	содержание продаж в секторе B2B и B2C, отличия в маркетинг-микс в сегментах B2B и B2C	применять эффективные методы продаж в зависимости от направленности торговой деятельности	организации и управления торгово-экономическими процессами в секторах B2B и B2C с использованием маркетинговых инструментов	Контактная работа: Лекции Ситуационные практикумы (кейс-задания, творческое задание) Самостоятельная работа
		ПК-3.2 Анализирует и определяет мероприятия по стимулированию продаж и мотивации покупателей	различия в мероприятиях по стимулированию продаж и мотивации покупателей по различным сегментам рынка	анализировать особенности мотивации покупателей в B2B и B2C каналах реализации	размещения товарных категорий и торговых марок в торговых площадях с учетом особенностей в мероприятиях по стимулированию продаж и мотивации потребителей в сегментах B2B и B2C	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Определение предмета, объекта и особенностей маркетинга в сегменте B2B и B2C.
2. Сравнительная характеристика потребительского и промышленного рынков.
3. Формы коммуникации на рынках B2B и B2C.
4. Дистанции между партнерами на промышленном и потребительском рынке.
5. Формы кооперации и конкуренции на промышленных и потребительских рынках.
6. Характеристика (типология) промышленных покупателей.
7. Мотивация покупателей на рынках B2B и B2C.
8. Сущность и принципы сегментации промышленных и потребительских рынков.
9. Выбор целевых сегментов промышленного и потребительского рынка.
10. Позиционирование на промышленном и потребительском рынке.
11. Особенности проведения маркетинговых исследований в сфере B2B и B2C.
12. Основные задачи процесса закупки и типы деловых закупок.
13. Основные виды закупочной ориентации компаний и типы закупочных процессов на промышленном и потребительском рынке.
14. Основные стадии процесса закупки на промышленном и потребительском рынке.
15. Модель покупательского поведения Уэбстера и Уинда (модель «закупочного центра»).
16. Факторы, оказывающие влияние на покупательское поведение на промышленном и потребительском рынке.
17. Модель покупательского поведения Шета.
18. Модель вознаграждения / оценки (модель Андерсона и Чемберса).
19. Модель покупательского поведения Шоффре и Лильена.
20. Модель поведения фирмы в условиях неопределенности (модель Д. Марча и Р. Сайерта)
21. Стратегии брендинга на промышленном и потребительском рынке.
22. Факторы, влияющие на процесс ценообразования на промышленном и потребительском рынке.
23. Цели и методы ценообразования на промышленном и потребительском рынке.
24. Стратегии ценообразования на промышленном и потребительском рынке.
25. Сущность и отличительные особенности системы сбыта промышленных и потребительских товаров.

Задания 2-го типа

1. В чем отличие рынка B2B от B2C?
2. В чем отличия потребительского и промышленного маркетинга?
3. Что влияет на спрос на промышленном рынке?
4. В чем специфика спроса на потребительском рынке?
5. Что такое каналы сбыта в сегменте B2B? Приведите примеры.
6. Приведите примеры B2B услуг, дайте их описание.

7. Для чего необходимо сегментирование рынка потребителей и покупателей в сегменте B2B и B2C?

8. Как принимаются решения о закупках на промышленном рынке? Приведите пример закупок на конкретном предприятии сегмента 2B2.

9. Каковы роли участников процесса закупок?

10. Какие виды посредников на промышленном рынке?

11. Как осуществляется процесс взаимодействия покупателя и торгового представителя на рынке B2B и B2C?

12. Рекрутинг, отбор и обучение торгового персонала компании.

13. Приведите примеры применения технологии SPIN-продаж.

14. В чем особенности личной продажи промышленных товаров? Как проводить деловые переговоры?

15. Каковы особенности рекламы промышленных товаров по сравнению с потребительскими?

16. Какие инструменты стимулирования сбыта применяются в сегментах B2B и B2C?

17. Каковы роль выставочной и ярмарочной деятельности как инструментов маркетинговых коммуникаций на промышленном рынке?

18. Как оценить эффективность событийного маркетинга в сегменте B2C?

19. Приведите примеры проведения мероприятий паблик рилейшнз на промышленном и потребительском рынках.

20. Всегда ли необходимо знать долю рынка? Обоснуйте свой ответ.

21. Для чего проводится анализ клиентской базы в продажах B2B и B2C?

22. Как сегментирование рынка связано с каналами распределения на рынке?

23. Сравните коммуникации на B2B и B2C рынках, в чем отличия?

24. Какие существуют виды продвижения продукции на рынках B2B и B2C? 25. Почему «личные продажи» наиболее дорогой вид продвижения?

Задания 3-го типа

Задание 1. Как можно мотивировать сотрудников, осуществляющих «холодные звонки», защитить их от выгорания?

Задание 2. При реализации продукции машиностроительных предприятий довольно сложно осуществлять продажи по телефону, так как внутренней информации в открытых источниках недостаточно. Что может быть целью телефонных переговоров? Какие каналы оптимально подходят для продажи, учитывая, что клиенты разбросаны по всей стране и выезжать к каждому из них накладно и нецелесообразно?

Задание 3. Как составить сценарий (скрипт) для сотрудника отдела продаж, чтобы избежать ошибок в работе с клиентами?

Задание 4. При «холодных звонках» менеджер отдела продаж связывается с секретарем, которая отвечает, чтобы всю информацию отправили на электронную почту. Далее в течение 2-3 недель никакого ответа. При повторном звонке – снова секретарь, снова «Высылайте на электронную почту». Как менеджеру сделать торговое предложение?

Задание 5. Менеджер по продажам пытается убедить клиента в приобретении аппарата лазерной резки, который необходим ему для производства. Но у клиента довольно много вопросов и сомнений по поводу станка. Как можно ответить на все его вопросы и устранить сомнения? Что нужно делать менеджеру?

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ПРОДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен анализировать спрос покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах	**ПК-3**	**ПК-3.1** Использует современные методы исследования и оценки покупательского спроса и поведения потребителей	базовые инструменты SMM-маркетинга оценки покупательского спроса в социальных сетях; бесплатные и низкозатратные методы продвижения товаров и услуг	использовать новшества в оформлении: слайдеры, динамические обложки и т.п.; создавать кейсы для продвижения в социальных медиа	исследования и оценки покупательского спроса и поведения потребителей в социальных сетях	Контактная работа: Лекции Семинар Ситуационные практикумы (кейс-задания, аналитический отчет) Самостоятельная работа
		ПК-3.2 Анализирует и определяет мероприятия по стимулированию продаж и мотивации покупателей	виды монетизации интернет-проектов; принципы работы с лидерами мнений в соцсетях и блогерами; секреты сотрудничества при продвижении товаров и услуг в социальных сетях	привлекать целевую аудиторию социальных сетей; проводить вирусные акции, конкурсы, опросы в социальных медиа;	анализа и определения наиболее эффективных мероприятий по стимудированию продаж и мотивации покупателей в социальных сетях	
		ПК-3.3 Использует современные	принципы оптимизации сайтов	повышать эффективность	использования современных	

		методы и технологии продвижения товаров в торговых системах	для социальных медиа; алгоритмы работы в социальных сетях, инструменты влияния на продвижение	работы с существующей целевой аудиторией; привлекать новых клиентов	методов и технологий продвижения товаров и усдуг в социальных сетях	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Сущность и становление рекламной деятельности в социальных сетях.
2. Специфика рекламы в социальных сетях
3. Виды продвижения в соцсетях
4. Области применения продвижения в соцсетях
5. Определение, цели и задачи SMM-маркетинга
6. Возможности продвижения в социальном-медиа маркетинге
7. Основные принципы работы в социальном медиа-маркетинге
8. Понятие SMM-маркетинг и его инструменты
9. SMM: история появления направления
10. Место и значение digital как современного комплекса технологий в системе маркетинговых коммуникаций
11. Таркетинг в рекламе в социальных сетях.
12. Потребительская аудитория различных социальных сетей.
13. Основные субъекты продвижения в социальных сетях.
14. Традиционная реклама в Интернете и реклама в соцсетях: сравнительный анализ.
15. Социальная реклама и социальные медиа. 16. Вирусный маркетинг в социальных сетях.

Задания 2-го типа

1. Контент-маркетинг как инструмент SMM.
2. Управление сообществом или комьюнити-менеджмент.
3. Работа с блогерами для продвижения товаров и услуг.
4. Органическая реклама или платный посев в соцсетях.
5. Активация в играх социальных сетей.
6. Офферты в ленте новостей Facebook.
7. Виджеты для набора подписчиков.
8. Круговое продвижение в социальных сетях.
9. Конкурсы как инструмент SMM.
10. Кросс-промо для продвижения продукции в соцсетях.
11. Хэштеги как инструмент SMM.
12. Видеотрансляции и эфемерный контент.
13. Поисковая оптимизация внутри социальных сетей.

14. Социальный бейдж сайта или сниппет.

15. Таргетированная рассылка сообщений Фейсбук и ВКонтакте. 16. Основные инструменты SMM.

Задания 3-го типа

Задание 1. В соцсетях был размещен баннер с рекламой новой модели автомобиля. Согласно информации, полученной от владельца рекламной площадки, количество показов баннера составило 7000 в неделю, 3600 уникальных пользователей увидели баннер. Рассчитайте частоту показов.

Задание 2. Предприниматель собирается начать SMM-кампанию в соцсетях для продвижения своего магазина мужской одежды. Перечислите какие этапы, которые должен предпринять бизнесмен для начала продвижения в социальных сетях?

Задание 3. Магазин мужской одежды запустил семь рекламных компаний в разных SMM-источниках, результаты которых:

№1 Затраты 28900 Количество Лидов 40

№2 Затраты 30120 Количество Лидов 50

№3 Затраты 90000 Количество Лидов 140

№4 Затраты 76040 Количество Лидов 190

№5 Затраты 67112 Количество Лидов 100

Рассчитайте CPL по каждому источнику и общий показатель оплаты за рекламу в SMM.

Задание 4. Для рекламы салона красоты «Нежность» на одной из страниц женского интернет-журнала разместили баннер. Через две недели после размещения рекламы была получена информация о том, что рекламу показали 2000 раз, при этом кликнули на нее 440 пользователей. Рассчитайте эффективность размещенной рекламы.

Задание 5. Школа английского языка запустила 10 рекламных компаний в разных SMM-источниках, результаты которых:

№1 Затраты 26000 Количество Лидов 40

№2 Затраты 30000 Количество Лидов 50

№3 Затраты 100000 Количество Лидов 140

№4 Затраты 70000 Количество Лидов 190

№5 Затраты 69000 Количество Лидов 100

№6 Затраты 36000 Количество Лидов 43

№7 Затраты 30000 Количество Лидов 50

№8 Затраты 120000 Количество Лидов 151

№9 Затраты 75000 Количество Лидов 194

№10 Затраты 67500 Количество Лидов 92

Рассчитайте CPL по каждому источнику.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ПСИХОЛОГИЯ МАРКЕТИНГА И РЕКЛАМЫ В ТОРГОВЛЕ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

2. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	**ПК-1.3** Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	основные категории психологии маркетинга и рекламы; психологические особенности и поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях, нормативно-этические регуляторы рекламной деятельности	использовать инструменты маркетинговых коммуникаций; составлять бриф на производство рекламного продукта; применять рекламные средства в зависимости от маркетинговой стратегии	проведения социально-психологической экспертизы рекламных продуктов, анализа и исследования рекламных коммуникаций и маркетинговых коммуникаций	Контактная работа: Лекции Ситуационные практикумы (кейс-задания, творческое задание, аналитические задания) Самостоятельная работа
			методы исследования маркетинговых коммуникаций; социально-психологические аспекты инструментов маркетинга; виды,	составлять рекомендации для психологически корректного структурирования и оформления рекламного продукта;	разработки рекомендаций по совершенствованию маркетинговой деятельности	
			функции и	составлят		

			средства рекламы	ь рекламные тексты для различных рекламных средств		

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Предмет и задачи психологии бизнеса и рекламы.
2. Психологическое содержание предпринимательской и рекламной деятельности.
3. Общие положения гражданских обязательств и социальной ответственности предпринимателя.
4. Основные аспекты социальной ответственности бизнеса перед обществом, потребителем и персоналом.
5. Психологические особенности конструктивных деловых коммуникаций.
6. История развития рекламы (психологический аспект).
7. Экономические факторы развития рекламы в современной России.
8. Основные фазы развития маркетинга.
9. Реклама и маркетинг в сфере бизнеса.
10. Составляющие рекламного процесса: психологические характеристики.
11. Маркетинговые и деловые коммуникации
12. Виды рекламы: психологические достоинства и недостатки.
13. Психологические особенности восприятия рекламы современной российской аудиторией.
14. Теория решения изобретательских задач Г. Альтшуллера.
15. Роль творчества при создании рекламного текста.
16. Теоретические концепции психологии потребительского поведения
17. Виды психологической аргументации в рекламе и стереотипы восприятия рекламы.
18. Рекламная кампания: организация и управление.
19. Психологические характеристики рекламных стратегий.
20. Психологические факторы эффективной рекламной политики.
21. Методы и способы исследования целевой аудитории.
22. Экономическая и психологическая эффективность рекламных мероприятий.
23. Принципы правового регулирования рекламной деятельности.

Задания 2-го типа

1. Психотехнология рекламной стратегии.
2. Когнитивные аспекты рекламного воздействия.
3. Эмоциональный аспект рекламного воздействия.
4. Психология творчества в рекламе.
5. Поведенческий компонент рекламного воздействия.

6. Установки и стереотипы в рекламной практике.
7. Основные этапы становления рекламы.
8. Мода и реклама.
9. Психология восприятия и рекламный бизнес.
10. Психотехнология рекламных средств без обратной связи.
11. Психология слогана и заголовка рекламного текста.
12. Психолингвистика рекламного текста.
13. Психотехнология рекламных средств с обратной связью.
14. Гипнотический подход.
15. Психология корпоративной символики.
16. Методы рекламного воздействия: «использование слоганов», «концентрация на нескольких чертах и особенностях».
17. Психология цвета в рекламе.
18. Коммерческий слоган.
19. Композиция рекламного объявления.
20. Методы рекламного воздействия
21. Структура мотивации потребителей.
22. Психологические закономерности восприятия рекламных текстов.
23. Психологический механизм покупки.
24. Основные компоненты эффективности рекламы. 25. Основные характеристики метода фокус-групп.

Задания 3-го типа

Задание 1. Цветовое решение. Вашему рекламному агентству был сделан заказ на изготовление рекламного плаката, информирующего о том или ином товаре (услуге), деятельности фирмы (товар, услуга или деятельность фирмы выбирается самостоятельно). Задание: В каком цветовом решении должна быть представлена эта реклама? Почему? Дать психологические рекомендации дизайнеру/ художнику по рекламе.

Задание 2. Разработка бренда отечественного вина «Свиристель» Винный производитель, импортер, дистрибьютор и ритейлер ГК «Легенда Крыма» работает на рынке более чем 20. В его портфеле – более 300 Га собственных виноградников в Крыму, собственная ТМ «Легенда Крыма», розничная сеть магазинов «Страна Вина». Ежегодно входит в ТОП10 импортеров тихих вин и ТОП-5 импортеров игристых вин. В планах на ближайшие 3 года — постройка в Крыму современного винного предприятия полного цикла. Продукт – это тихое качественное вино на каждый день, произведенное на современном заводе в Тамани (Россия). Ценовой сегмент — 230 руб. на полке. Название «Свиристель» было изначально придумано заказчиком. Задание: Разработайте рекламную стратегию и дизайн продукта.

Задание 3. Несколько лет назад некоторым зарубежным фирмам пришлось столкнуться с распространением нежелательных слухов о своих товарах. Так, утверждали, что в получаемых с Тайваня пальто гнездятся ядовитые змеи, что фирма «Макдональдс» подмешивает в рубленое мясо для своих бифштексов червей, что конфеты фирмы «Поп-рок» разрушают желудок и т.д. Каким образом может фирма лучше противодействовать этим слухам, используя рекламу?

Задание 4. Несколько лет назад некоторым зарубежным фирмам пришлось столкнуться с распространением нежелательных слухов о своих товарах. Так, утверждали, что в получаемых с Тайваня пальто гнездятся ядовитые змеи, что фирма «Макдональдс» подмешивает в рубленое мясо для своих бифштексов червей, что конфеты фирмы «Поп-рок» разрушают желудок и т.д. Каким образом может фирма лучше противодействовать этим слухам, используя рекламу?

Задание 5. Мужчины бреются тысячи лет. И всегда жалуются на эту скучную и неприятную процедуру. Фирмы, производящие бритвы, решили выяснить, насколько

искренни эти жалобы. Нескольким сотням мужчин предложили ответить на вопрос, купили ли бы они крем, который раз и навсегда избавил бы их от бороды. Категорически отказались купить такой крем 98 % опрошенных мужчин! Объясните причину подобной реакции.

Задание 6. Перечислите положительные и отрицательные стереотипы, используемые в рекламе. В каких случаях будет наиболее эффективным применение положительных стереотипов, а в каких – отрицательных? Приведите примеры.

Задание 7. Приведите примеры телевизионной или печатной рекламы, направленной на пробуждение чувств. Проанализируйте механизм воздействия такой рекламы: какие чувства можно вызвать с ее помощью? Как эти чувства помогут продвижению / продаже рекламируемого товара? Помогает ли реклама создать ассоциацию между маркой и чувствами? Как бы вы изменили рекламу?

Задание 8. Проанализируйте известный вам рекламный продукт с нижеследующих позиций:

- психоаналитическая («человек желающий») – акцентируется источник энергии и мотивационный заряд;
- когнитивная («человек познающий») – акцентируется не источник энергии желания, а его направленность на объект;
- бихевиористская («человек механически реагирующий») – акцентируется формирование привычки, стереотипа, установки;
- гуманистическая («человек играющий») – акцентируется иерархически выделяемая потребность как источник действия.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ПСИХОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовател. деятельности**
			Выпускник должен знать	**Выпускник должен уметь**	**Выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	ПК-1.1 Использует инструменты и методы управления коммерческой и торгово-технологической деятельностью, внедряет современные технологии продаж	основные теории и концепции управления людьми, включая вопросы мотивации, коммуникаций, лидерства и управления конфликтами и с целью повышения экономической эффективности в осуществлении коммерческой и торгово-технологической деятельности	разрабатывать сценарии работы с клиентами с учетом специфики решения конкретных задач; ставить цели и анализировать ограничения при принятии управленческих решений	использования психологического подхода к анализу проблем управления людьми с целью улучшения управления людьми и повышения продаж	Контактная работа: Лекции Самостоят. работа
		ПК-1.4 Анализирует и оценивает ресурсный потенциал в целях управления торгово-экономическими	основные теоретические подходы в управлении персоналом и построении стратегии развития	выделять типологии людей и анализировать их поведение на разных уровня управления; применять	постановки целей и анализа ограничений при принятии управленческих решений с учетом психологической	

		системами	организации; методологию, технологию и условия принятия управленческих решений; принципы командообразования и развития лидерского потенциала	методы и средства познания для интеллектуального развития, повышения культурного уровня, профессиональной компетентности человеческих ресурсов; использовать психологические методы управлении людьми, командами и организациями	составляющей; использования системного подхода к управлению торгово-экономическими системами (людьми, командами, организациями)	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Место психологии управления в системе наук.
2. Основные категории психологии управления.
3. Становление психологии управления в России.
4. Основные функции управленческой деятельности.
5. Контент-анализ.
6. Метод экстраполяции.
7. Экспертные методы.
8. Метод моделирования.
9. Метод социального проектирования.
10. Управленческое консультирование.
11. Принципы психологии управления.
12. Социальная организация как предмет психологии управления.
13. Социальные институты управления.
14. Алгоритм социального управления.
15. Законы Паркинсона.
16. Коммуникативная компетентность руководителя особенности грамотной передачи информации, ораторские умения успешного руководителя.
17. Сущность и методы манипулирования.
18. Методика выявления лидеров в малых группах.
19. Психологический климат группы.
20. Факторы эффективности групповой деятельности.
21. Конфликты в управлении.

22. Коллективное принятие решений.
23. Сущность общения и его формы.
24. Механизмы делового общения.
25. Универсальные механизмы воздействия на людей.
26. Проблема передачи части функций управления членам группы как фактор повышения эффективности ее деятельности.
27. Основные требования к социальным управленческим решениям.
28. Основные стили принятия управленческих решений.
29. Конфликты на производстве.
30. Типичные ошибки конфликтного поведения.
31. Возможности управления конфликтом. 32. Типы реагирования на конфликтную ситуацию.

Задания 2 типа

1. Назовите и охарактеризуйте методы социально-психологического воздействия.
2. Проведите сравнительный анализ профессиональноуправленческих ролей.
3. Объект, субъект и предмет социологии и психологии управления. Дайте определения, приведите основные характеристики.
4. В чем заключается эволюция парадигм к управлению в XX веке от «человеческого материала» к «самоценной личности».
5. Охарактеризуйте управленческие парадигмы: технократическая, адаптивная, организационно-культурная.
6. Назовите и охарактеризуйте основные школы управления.
7. Охарактеризуйте процесс анализа управленческой ситуации и среды.
8. Назовите и охарактеризуйте прикладные методы социологии и психологии управления.
9. Назовите и охарактеризуйте методы управления и регулирования социальных отношений в организациях.
10. Сущность социальной организации. Формальные и неформальные организации. Приведите и охарактеризуйте структуру социальной организации.
11. Назовите институты государственного управления. Приведите основные характеристики.
12. Какова роль социального управления в системе институтов менеджмента.
13. Назовите сущность, охарактеризуйте структуру и функции управленческой деятельности.
14. Назовите и охарактеризуйте модели управления.
15. Что такое руководство, лидерство, авторитет. Сходства и различия.
16. Назовите и охарактеризуйте типологию руководителей.
17. Управленческие знания, управленческие умения, управленческие навыки. Основные характеристики.
18. Управленческое общение: характеристика, цели, формы, приемы аттракции.
19. Охарактеризуйте структуру общения, вербальная и невербальная коммуникация.
20. Убеждение, внушение, заражение, подражание, просьба, принуждение, манипуляция. Основные характеристики, особенности.
21. Раскройте понятие группа, охарактеризуйте виды, структуру.
22. Охарактеризуйте групповые эффекты, групповую динамику, групповую сплоченность.
23. Назовите и охарактеризуйте методы диагностики и управления групповыми процессами.

24.Назовите и охарактеризуйте методы измерения исполнения и диапазона руководства.

25.раскройте и охарактеризуйте понятие команды и командообразования.

26.Значение психологической совместимости членов группы, каналов коммуникаций и стиля лидерства для эффективности деятельности группы.

27.Охарактеризуйте массовое поведение и проблему социального управления.

28.назовите и охарактеризуйте сущность и разновидности социального управленческого решения.

29.Охарактеризуйте процесс выработки и реализации социального управленческого решения.

30.Приведите модели поведения руководителя в процессе принятия решения и назовите правила выбора эффективной модели.

31.Приведите классификацию социальных конфликтов. Охарактеризуйте особенности.

32.Охарактеризуйте роль руководителя как непосредственного участника конфликта и как посредника.

Задания 3 типа.

Задание № 1.

Японская фирма «Мацусити» планирует цели для своих работников следующим образом:

«Если ты совершил случайную ошибку, фирма простит тебя. Если же ты отступил от морального кодекса фирмы, тебе нет прощения. *Наши принципы*: сознание своей ответственности в деле прогресса и благосостояния нашего общества, посвящение себя дальнейшему развитию мировой цивилизации. *Наше кредо*: прогресс цивилизации – это не абстракция, все мы совместными усилиями вносим в него лепту. Каждый из нас должен постоянно помнить это. Всемерная преданность фирме – ключ к успеху».

В чем заключается психологическая особенность планирования данной фирмы? Ответ обоснуйте.

Задание № 2.

Компания «Эпсилон» занимается разработкой и продвижением на рынок программных продуктов бухгалтерского учета. В штате компании находится большое количество специалистов, имеющих ученые степени. В ближайшей перспективе руководство компании намерено создать команду данных специалистов, деятельность которых будет направлена на оказание услуг бизнесу в сфере менеджмента и информационных технологий.

Какие роли должны присутствовать в группе для успешного функционирования данной команды?

Какие этапы командообразования пройдет данная группа?

Задание № 3.

Открытое Акционерное Общество «Бленд» работает на рынке консалтинговых услуг 10 лет. Штат организации свыше 100 человек. Сначала сотрудники работали с клиентами по одиночке либо произвольно сгруппированной бригадой. Затем было принято управленческое решение, в результате чего все сотрудники были разбиты на бригады по 4 человека. В результате сложилась неблагоприятная ситуация: внутриорганизационные разногласия, в результате чего снизилась производительность труда.

1. Какие управленческие решения должны быть приняты в данной ситуации?
2. Как принятые Вами решения отразятся на Ваших сотрудниках и на работе самой организации?
3. К какому типу, относится принятое вами решение (инертное, импульсивное, рискованное, осторожное, рациональное, основанное на суждении или интуитивное)?

Задание № 4.

Компания ООО «Колибри», производящая комплектующие для автомобилей, работает в условиях жесткой конкуренции. Генеральный директор компании в течение нескольких лет принимает стратегические и тактические решения, основываясь на сопоставлении текущих ситуаций с прошлым опытом работы. В целом, решения дают положительные результаты.

1. Как называется такой подход к принятию решений?
2. Охарактеризуйте основные требования к эффективному решению.

Задание № 5.

Несколько сотрудников фирмы были отправлены на курсы повышения квалификации и приняли участие в семинаре «Эффективные продажи бытовой техники». После семинара они решили применить новые программы в работе, на что потребовалось некоторое время, чтобы отладить этот процесс. В итоге показатели результатов работы на этом этапе снизились. Руководитель выказал недовольство их работой в резкой форме, подчеркнув, что ему кажется, что их квалификация после семинара не повысилась, а понизилась.

Перечислите деструктивные и конструктивные последствия конфликта? Ответ обоснуйте.

Задание № 6. Какие *качества руководителя* будут естественными в обстановке очень напряженной работы с «рваным» ритмом, когда факсы, телефонные звонки и личные контакты с посетителями невозможно спланировать, но надо действовать по ситуации, не ошибаясь.

В данной ситуации от руководителя подразделения требовалось такое сочетание качеств его поведения, проявление которых рождало бы эмоциональную напряженность сотрудников и создавало бы деловую обстановку.

Задание № 7.

Внимательно прочитайте приведенные законы управления.

Третий закон Паркинсона. Число людей в рабочей группе имеет тенденцию возрастать независимо от объема работы, которую надо выполнить.

Закон Х.Л. Менкена. Кто может – делает. Кто не может – учит.

Дополнение Мартина. Кто не может учить – управляет.

Задания:

1. Прокомментируйте каждый из законов. О каких проблемах управленческой психологии идет речь?
2. Предложите варианты решения указанных проблем.

Задание № 8.

Главный специалист г-н Мейер дает двум руководителям отделов задание – позаботиться о том, чтобы сроки поставок фирме «Хорнеман и К» были выдержаны. Оба активно включаются вдело, причем друг с другом не советуются, так как каждый ведет свою линию по устранению проблем со сроками.

Работники производственного отдела, задерганные разноречивыми указаниями, высказывают свое недовольство г-ну Мейеру, который отчитал обоих. В результате отношения между двумя руководителями отделов испортились.

Вопросы.

1. Назовите виновников создавшегося положения.
2. Осознал ли свою ошибку г-н Мейер?
3. Что, по Вашему мнению, мешало руководителям отделов согласовать свои действия?

Задание № 9.

Мастер Крайз жалуется, что он целый день без перерыва на ногах. Если

бы он сам обо всем не беспокоился, все шло бы наперекосяк. У него нет времени даже для того, чтобы перекусить. Поэтому нет ничего удивительного в том, что вечерами он приходит домой полностью «выжатый».

При анализе деятельности мастера Крайза выяснилось следующее: мастер систематически исключал из поля зрения своих старших рабочих (бригадиров). Указания он давал непосредственно отдельным рабочим и детально проверял выполнение. Если работа была выполнена неудовлетворительно, он тут же вмешивался и начинал лично исправлять ошибку.

Вопросы.

1. За что мастер Крайз получает зарплату?
2. Каков уровень соответствия его занимаемой должности и каков он у бригадиров участка?
3. Почему форму организации, при которой вся ответственность лежит на начальнике, именуют «инфарктной формой организации»?

Задание № 10.

Руководитель отдела г-н Краузе получил задание заниматься жалобами клиентов и вести с ними переговоры по удовлетворению претензий. Для этого ему даны руководством все необходимые полномочия. Однако довольно часто он по телефону просит директора, чтобы тот сам принял «особенно трудного» клиента. Г-н Краузе чувствует неуверенность при проведении переговоров. Постоянные его обращения к директору значительно увеличивают нагрузку того, тем не менее руководитель отдела уверен в том, что его метод переговоров считают таким эффективным и без него не могут обойтись.

Вопросы.

1. Какое качество демонстрирует г-н Краузе?
2. Что движет директором?
3. Чем воспользовался в своих целях г-н Краузе?
4. Что воспитывает в подчиненных убежденность в том, что он все может делать лучше всех и без его совета окружающие не обойдутся?

Задание № 11.

Внимательно прочитайте приведенные законы управления.

Закон Ван Харпена. Решение проблемы заключается в поиске людей, которые ее решают.

Закон Холла. Подход к проблеме важнее, чем ее решение.

Закон Корнуэлла. Начальство склонно давать работу тем, кто менее всего способен ее выполнить.

Задания:

1. Прокомментируйте каждый из законов. О каких проблемах управленческой психологии идет речь?

2. Предложите варианты решения указанных проблем.

Задание № 12.

В рамках менеджмента особую роль играет принятие правильных управленческих решений, поскольку от этого зависит успех в бизнесе. На практике встречаются следующие варианты:

- руководитель принимает решение и сообщает результат подчиненным, если это необходимо;
- руководитель принимает решение и объясняет, почему он его принял;
- руководитель принимает решение, но при этом интересуется мнением подчиненных, получая таким образом возможность проверить решение и в случае необходимости внести изменения;
- руководитель принимает решение и представляет его группе на доработку;
- руководитель излагает суть проблемы, спрашивает, какие будут предложения, и, выслушав их, принимает решения;
- руководитель излагает проблему и просит группу принять решение, оставляя за собой право выбора и утверждения варианта;
- руководитель излагает проблему и принимает решение группы.

Какой из предложенных вариантов вы считаете предпочтительным в современной России? Отчего это зависит? Ответ аргументируйте.

Задание № 13.

Проанализируйте приведенные ниже правила укрепления группового единства, предлагаемые руководителю для работы с формальной группой, оцените их эффективность и приведите примеры.

Дополните правила еще 2-3мя принципами.

Для укрепления группового единства руководителю необходимо:

1) помогать группе испытывать общий успех;
2) укреплять доверие членов группы друг к другу и к ее лидеру;
3) культивировать чувство принадлежности к группе, активно привлекать членов группы к общим мероприятиям;
4) заботиться о том, чтобы принадлежность к группе доставляла радость и отвечала стремлению к престижу;
5) поддерживать веру в реальность стоящих перед группой целей.

Задание № 14.

На участке допущен брак. Никто не признался в его совершении. Мастер заявил, что, если к концу смены не будет установлен виновник, весь участок лишится премии. Перед окончанием смены один из рабочих признал свою вину и был наказан соответствующим распоряжением.

Однако через два дня к мастеру пришел другой рабочий и заявил, что брак допустил в тот день именно он.

Какие действия вы предприняли бы на месте мастера?

Задание № 15.

Обеденный перерыв. Работница вошла в кабинет начальника отдела и попросила разрешения позвонить по телефону. Ведется беседа личного характера. Начальнику отдела должны позвонить по служебным делам, он ждет звонка, но телефон все еще занят работницей. Как бы вы поступили на месте начальника отдела?

Задание № 16.

В возглавляемый вами отдел принят новый сотрудник. Он добросовестно работает и со вкусом одевается. Сравнив мысленно себя с ним, вы приходите к выводу, что ваш внешний вид оставляет желать лучшего. А тут еще распространилась среди подчиненных шутка насчет ваших брюк и покроя пиджака.

Как вести себя в этой ситуации?

Задание № 17.

Директор кафе прочитал книгу жалоб и предложений и выяснил следующее:

- посетителей устраивает ассортимент;
- посетители довольны качеством приготовленной пищи;
- им нравится качество обслуживания и вежливость персонала;
- тем не менее посетители не хотели бы прийти в это кафе еще раз в связи с тем, что персонал кафе плохо относится друг к другу, работники грубо разговаривают между собой, и у посетителей создается впечатление, что персонал кафе не любит свою работу, свою организацию.

Какие действия должен предпринять директор заведения для сплочения коллектива, становления благоприятной психологической атмосферы?

Задание № 18.

Вы – заместитель начальника отдела, все сотрудники которого – женщины. В силу своего характера или по каким-то другим причинам вы не нравитесь никому в этом отделе. Руководитель предлагает вам занять отдельный кабинет, но это будет затруднять вашу работу, так как вам необходима информация, поступающая от остальных сотрудников отдела. Как вы поступите?

Задание № 19.

В самый напряженный период завершения производственной программы один из сотрудников вашего коллектива заболел. Каждый из подчиненных занят выполнением своей работы. Работа отсутствующего также должна быть выполнена в срок. Как поступить в этой ситуации?

Задание № 20.

Предлагаются три варианта действий руководителя, дающего поручение своему секретарю. Какой вариант вы считаете предпочтительным и почему?

1. Я продиктую вам письмо, которое сегодня необходимо отправить.
2. Необходимо сегодня же отправить письмо такому-то поставщику с дальнейшей информацией о… Вы не могли бы составить конспект письма, чтобы в три часа мы смогли его вместе посмотреть?
3. Необходимо сегодня же отправить письмо клиенту, которого я принимал утром, с дальнейшей информацией о… Вы не позаботитесь об этом? Если у вас есть вопросы, я готов выслушать.

Задание № 21.

Руководитель дает подчиненному задание приобрести оборудование определенной марки. Подчиненный пытается объяснить, что этот тип оборудования не стоит покупать и по какой причине. Но руководитель приводит внешне весомые аргументы в пользу своего решения.

Через некоторое время мнение подчиненного подтверждается, и оборудование демонтируется. Руководитель вызывает к себе подчиненного, чтобы проанализировать причину неудачи. Что вы ответите на месте подчиненного?

Задание № 22.

Вы – руководитель организации. Ваша организация приобрела новую грузовую машину. В отсутствие директора главный механик поручил работу на ней молодому перспективному специалисту. Но эта машина ранее была обещана пожилому, опытному водителю, которого такое решение возмутило. Пожилой водитель поставил директора перед выбором: или ему отдают машину, или он уходит из организации. Ваши действия?

Задание № 23.

Произошла поломка оборудования. Для ее устранения потребовалось бы много времени. Один рабочий, рискуя жизнью, быстро устранил неисправность. Весь цех восторгался его поступком.

Начальник цеха, узнав о случившемся, поблагодарил рабочего, а мастера освободил от работы.

Как бы вы поступили на месте начальника цеха?

Задание № 24.

Два руководителя разговорились о том, как они дают указания подчиненным.

Первый: «Главное – что сказано, а не как сказано. У меня нет времени, чтобы подбирать для каждого форму выражения».

Второй: «Может быть, у тебя народ такой необидчивый. А мне постоянно приходится продумывать, как с кем лучше поговорить».

Позиции какого руководителя вы отдадите предпочтение и почему?

Задание № 25.

В трудовой коллектив, где имеется конфликт между двумя группировками по поводу внедрения новшеств, пришел новый руководитель, приглашенный со стороны.

Каким образом, по вашему мнению, ему лучше действовать, чтобы нормализовать психологический климат в коллективе?

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

РУССКИЙ ЯЗЫК И КУЛЬТУРА РЕЧИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	**УК-4**	**УК-4.1** Демонстрирует знание основных норм, функциональных стилей, аспектов взаимодействия в деловой среде на языке коммуникации	знает основные нормы русского литературного языка: орфоэпические, акцентологические, грамматические, лексические; основные функциональные разновидности русского литературного языка; слагаемые культуры деловой речи, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата (точность, логичность, уместность, чистота, выразительность, богатство)	умеет правильно произносить акцентологически трудные слова; употреблять слова в речи в соответствии с их значением, правильно образовывать формы слов, строить предложения и словосочетания в соответствии с синтаксическими нормами; осуществлять выбор языковых средств в зависимости от стилевой принадлежности текста	имеет практический опыт анализа и редактирования текстов различных функциональных стилей русского литературного языка с точки зрения нормативного построения, а также уместности и эффективности использования тех или иных языковых средств	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		УК-4.2. Умеет правильно, непротиворечиво и аргументированно строить устную и	знает технику аргументации, используемую в ходе деловой беседы, диспутов, дискуссий;	умеет выбирать языковые средства русского литературного языка в зависимости	имеет практический опыт создания устных и письменных текстов, построенных в соответствии с	

		письменную речь	последовательность подготовки и проведения основных форм делового общения; этикетные формулы в устной и письменной коммуникации	от условий и целей общения, а также в зависимости от формы речи (устная/письменная)	коммуникативными задачами и сферой общения, в том числе деловой	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Описание оценочных материалов для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Описание текущего контроля и промежуточной аттестации:

Промежуточная аттестация по дисциплине «Русский язык и культура речи» проводится в форме зачета

Оценочные средства:

Семинар в диалоговом режиме, Тестовые задания, Тренинг, Эссе, Дидактическая игра, Кейсы/Ситуационный практикум, Зачет

Процедура оценивания:

Зачет представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя.

Задание № 1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающегося принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;

Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;

Задания №3 – задания на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины

Шкала и критерии оценки, балл:

Тренинг 8-5 - высокий теоретический уровень знаний, способность ориентироваться в теоретическом материале, высокое качество подготовки ответов на вопросы задания, умение анализировать представленный материал, определять ошибочные варинты выполнения заданий, способность делать выводы, способность отстаивать собственную точку зрения, своевременность выполнения задания

4-0 - высокий теоретический уровень знаний, способность ориентироваться в теоретическом материале, недостаточное качество подготовки ответов на вопросы задания, не умение анализировать представленный материал, определять ошибочные варианты выполнения заданий, низкая способность делать выводы и отстаивать собственную точку зрения, своевременность выполнения задания

Эссе 8-7– при анализе проблематики показано свое мнение на этот счет, проведенный анализ дает однозначный ответ на поставленный вопрос, присутствует теоретическое обоснование взглядов автора, сути проблемы и т.д, имеется убедительная аргументация своих взглядов, активно и к месту используются термины, сформулированы итоговые выводы, подтверждающие или опровергающие

изначально выдвинутую гипотезу, присутствует логика изложения информации, все тезисы подкрепляются нужным количеством аргументов, соблюден стиль изложения.;

6-5– присутствует свое мнение, при описании сути используются специальные понятия и термины, приводится в качестве довода свой или чужой опыт, наблюдаемые явления.

В малой степени имеется объяснение фактов из личной жизни с научной точки зрения;

4-3 – имеется своя точка зрения, используются при подаче информации специальные термины, приводятся доводы из личной или социальной жизни без их научного объяснения.

2 -1 - имеется своя точка зрения, проблема проанализирована слабо, аргументация практически отсутствует, специальная терминология не используется.

Тест 8-5 – верные ответы составляют более 90% от общего количества;

4-2 – верные ответы составляют 80-50% от общего количества;

1-0 – менее 50% правильных ответов

Семинар в 8-7 - обучающийся изучил необходимую литературу и диалоговом исчерпывающе ответил на вопросы к семинару, активно режиме участвовал в дискуссии и обсуждении проблем изучаемой темы.

6-5 обучающийся изучил необходимую литературу и ответил на большую часть вопросов к семинару, активно участвовал в дискуссии и обсуждении проблем изучаемой темы.

4-3 – обучающийся изучил часть необходимой литературы, ответил на 50-60% вопросов по семинару, участвовал в дискуссии;

2 – обучающийся ответил на 30-40% вопросов к семинару, участвовал в дискуссии, но выводы недостаточно обоснованы;

1 - обучающийся ответил только на 10-20 % вопросов к семинару, не участвовал в обсуждении всех вопросов.

Дидактическая игра 8-7 – активное участие в процессе игры в соответствии с заранее определенной ролью, проявленный при этом творческий подход, логика и аргументированность в решении поставленной задачи, а также применение знаний культуры речи.

6-5 - активное участие в процессе игры в соответствии с заранее определенной ролью, проявленные при этом знание правил культуры речи, логика и аргументированность в решении поставленной задачи.

4-3 –участие в процессе игры в соответствии с заранее определенной ролью, проявленный при этом творческий подход, но недостаточно логично и аргументировано решена поставленная задача, наличие 1-2 ошибок, связанных с нарушениями норм культуры речи

2 – участие в процессе игры в соответствии с заранее определенной ролью, но недостаточно логично и аргументировано решена поставленная задача, наличие 3-4 ошибок, связанные с нарушениями норм культуры речи

1 - участие в процессе игры в соответствии заранее определенной роли, но недостаточно логично и аргументировано решена поставленная задача, допущено 5-6 нарушений норм культуры речи.

Ситуационный практикум 8-7 - участник практикума подготовил аргументированное выступление, продемонстрировав усвоение знаний и умений, в выступлении не более 1 речевой ошибки.

6-5 – участник практикума в целом подготовил аргументированное выступление, хотя допустил некоторые логические неточности, 1-2 речевые ошибки.

4-3 – обучающийся принял участие в практикуме, однако совершил 3-4 речевые и/или логические ошибки в построении текста выступления.

2-1 – обучающийся принял участие в практикуме, однако выполнил задание менее, чем на 50 %, допустил 4-5 речевых и / или логических ошибок в построении текста выступления.

0– обучающийся не принимал участие в практикуме.

Зачет

Выполнение обучающимся заданий билета оценивается по следующей балльной шкале:

Задание 1: 0-6 баллов Задание 2: 0-6 баллов Задание 3: 0-8 баллов «Зачтено»

- 20-18 – ответ правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено правильно. Обучающийся правильно интерпретирует полученный результат.
- 17-14 – ответ в целом правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено правильно, но есть 2-4 ошибки. Обучающийся в целом правильно интерпретирует полученный результат.
- 13-10 – ответ в основном правильный, логически выстроен, использована профессиональная терминология. Практическое задание выполнено частично, допущено более 4 ошибок.

«Не зачтено»

- менее 10 – ответы на теоретическую часть неправильные или неполные. Практическое задание не выполнено.

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Семинар в диалоговом режиме. Тема 1. Культура речи и ее слагаемые

1. Какое понятие шире по объёму: «национальный язык» или «литературный язык»? Дайте определения этим понятиям.
2. Каковы основные признаки литературного языка?
3. Перечислите нелитературные формы национального языка.
4. Что такое «территориальный диалект»? Есть ли различие между понятиями «территориальный диалект» и «говор»?
5. Дайте определения понятиям «профессиональные и социальные диалекты», приведите примеры диалектизмов извашей профессиональной сферы.
6. Что такое «просторечие»? Приведите примеры
7. Что такое молодежный сленг? По представленным ниже образцам словарных статей составьте собственные толкования лексических значений слов молодёжного жаргона и придумайте с ними предложения. Также перестройте это предложение, заменив сленг словами литературного языка. В каких ситуациях неуместно использование сленга?
8. Расскажите об аспектах культуры речи.

Тестовые задания. Тема 2. Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы овладения грамотной речью

1. Согласно нормам литературного языка, принятым в условиях официального общения, ударение падает на второйслог в слове «…»

а) со-бра-ла

б) пре-ми-ро-вать

в) (ты) вклю-чишь

г) о-бле-гчить

2. Лексические нормы русского литературного языка в употреблении фразеологизмов нарушены в предложении… а) Ваше дело гроша ломаного не стоит.

б) Наш герой сварил эту кашу, а расхлёбывать будут другие.

в) Я здесь не ко двору.

г) Телеграф открыт круглые сутки.

3. Найдите в предложениях нарушения лексических норм русского литературного языка. Постройте и запишите предложения согласно нормам русского литературного языка.

а) Вы имеете ко всему этому непосредственное значение.

б) Рисунки получились немного неудачливые.

в) Внутренний интерьер комнаты располагает к отдыху.

г) Это предприятие было когда-то гордыней нашей Родины.

4. Выберите подходящее по смыслу слово:

а) (Этикетные, этические) нормы не позволяли ему брать котлету руками.

б) (Референт, рефери) подбежал к месту предполагаемого падения мяча.

в) Этот (абонент, абонемент) дает вам право на посещение бассейна в течение трех месяцев.

г) Обогнав своих соперников, бегун до самого финиша оставался (аутсайдером, лидером).

д) Он не слишком разговорчив, предпочитает больше читать, чем общаться с людьми. В общем, типичный (интроверт, экстраверт).

6. Форма родительного падежа множественного числа существительного «…» является нормативнойа) калмыков

б) татаров

в) башкиров

г) лезгинов

7. Установите соответствие.

1) Ваше необдуманное решение сократить штат сотрудников до двухсот человек привело к самым тяжелейшим последствиям.	А) Ошибка в формообразовании существительного
2) Согревающие крема предназначены для более быстрого и качественного восстановления функций суставов, связок и мышц при растяжениях, вывихах и в результате других травм.	Б) Ошибка в формообразовании прилагательного
3) Внешнеполитическое ведомство Казахстана направило ноту своим египетским коллегам с просьбой помочь в поисках шестерых пропавших студенток.	В) Ошибка в формообразовании числительного
4) В некоторые театры Москвы невозможно попасть: перекупщики завышают цены в несколько раз, однако в кассах театров и на их официальных сайтах билеты стоят от восьмиста рублей.	Г) Ошибка в употреблении числительного

8. Выберите варианты нормативного согласования прилагательного с несклоняемым существительным: а) военный атташе

б) талантливая маэстро

в) финская салями

г) забавное шимпанзе

9. С какими из приведённых ниже слов можно употребить числительное «двое»? Запишите выбранные слова в родительном падеже.

Слова для анализа: *малыши, кресла, брюки, куртки, подруги, корреспонденты, очки, волчата, свечи, сёстры*.

10. Исправьте предложения с неправильно употребленными деепричастными оборотами.

Прочитав вторично работу, мне думается, что основные мысли выражены в ней правильно.

Получив тяжелую рану, солдат был спасен своими товарищами.

Возвращаясь домой, мне стало грустно.

11. Все формы степеней сравнения прилагательных являются нормативными в ряду «…»

а) самый глубокий – глубже – более глубже – глубочайший

б) короче – более короткий – самый кратчайший – наиболее короткий

в) более смелый – смелее – смелее всех – самый смелый

г) высший – самый высокий – наиболее высочайший – выше всех

12. Ошибка в образовании формы числительного допущена в конструкци

а) две тысячи восьмого года

б) с пятидесятью рублями

в) в трёхста метрах

г) более полутораста человек

13. Выберите варианты, в которых допущена ошибка в образовании формы слова. а) опытные ТРЕНЕРЫ

б) по ОБОИМ сторонам

в) звучит не менее ГРОМКО

г) ЕЗЖАЙТЕ вперёд

д) нет ТУФЕЛЬ

14. Для какого стиля свойственно преимущественное употребление безличных, неопределенно-личных предложений и пассивных ко15. Жанром научного стиля является…

а) монография

б) меморандум

в) доверенность

г) распоряжение

16. Установите соответствие:

Жанры	Стили
1. резюме	А) публицистический
2. рассказ	Б) официально-деловой
3. репортаж	В) научный
4. учебник	Г) художественный

17. Определите стили представленных ниже текстов. Объясните, чем различаются описания дуба в данных отрывках.Аргументируйте свой ответ, указав на характерные стилевые черты (сфера применения; основная функция; использованная лексика).

1. *Дуб растет в довольно разнообразных почвенных условиях. Рост дуба продолжается очень долго, лет 150 – 200 и больше. За это время дуб развивает очень мощную крону. Дуб обладает большой побего-производительной (порослевой) способностью.*

2. *На краю дороги стоял дуб … Это был огромный в два обхвата дуб с обломанными давно, видно, суками и с обломанной кроной, заросшею старыми болячками. С огромными своими неуклюжими несимметричными растопыренными корявыми руками и пальцами, он старым, сердитым уродом стоял между улыбающимися березами. (Л. Толстой)*

18. Установите соответствие:

Подстили официально-делового стиля	Жанры
1.собственно официально-деловой стиль	А) Уголовный кодекс Российской федерации
2. юридический	Б) Меморандум
3. дипломатический	В) Инструкция

19. Диалогичность речи – основная функциональная черта …

а) публицистического стиля
б) языка художественной литературы
в) разговорной речи
г) официально-делового стиля

Тренинг. Тема 2. Правильность речи: нормативный аспект. Основные приемы овладения грамотной речью

(*Правильная постановка ударения в словах и их использование в речи в соответствии с лексическим значением, грамотное построение предложений и выбор верных грамматических форм слов)*

Задание 1. Поставьте правильно ударения в словах и составьте с ними предложения. Студенты разделяются на группы, каждая из которых получает карточки со словами и задания. После подготовки группы озвучивают свои варианты.

Оптовый, блага, диспансер, договор; мн. договоры, звонишь, звонят, избалованный, избаловать, избалую, искра, каталог, квартал, колледж, красивее, нормировать, осведомить, принят, принята, принято, свекла, создал, создала, создало, сосредоточение, средства, танцовщица, торты, тортов, уведомить, упрочение, феномен, ходатайствовать, щавель, щавеля, эксперт, прагматичный, валовой, валом валить, вероисповедание, ветеринария, включить, включишь, водопровод, средства, статуя, столяр, таможня, табу, танцовщица, единовременно, жизнеобеспечение, завидно, завсегдатай, закупорить, занял, заняла, заняли, запломбировать, запломбированный, исчерпать, инцидент, истекший год, каталог, квартал, километр, предприимчивый, обеспечение, облегчить, одновременный.

Задание 2. Каково значение иноязычных слов, употребляемых в разных областях общественной жизни? В каких ситуациях их используют? В каких жанрах устной и письменной речи? Придумайте предложения с каждым из слов.

Администрирование, конфисковать, диверсификация, тренд, аутсорсинг, альтернатива, франчайзинг, тренд, экстрадиция, концессия, аннулировать, антагонизм, апелляция, дискредитировать, аудит, эмигрант, баллотироваться, бартер, беспрецедентный, брифинг, брокер, вердикт, виртуальный, грант, дебитор, декларация, демпинг, депозит, депортация, дефолт, дивиденд, апелляция, диссидент, дистрибьютор, инвестиции, инновация, тайм-менеджмент, реноме, девальвация, корпорация, корректный, пролонгировать, аккредитовать, легализовать, легитимный, конфиденциальный, маркетинг, масс-медиа, мониторинг, мораторий, секонд-хенд, ноу-хау, де-юре, олигархия, оферта, кворум, патент, периферия, прайс-лист, прецедент, санкция, стагнация, ходатайство, консалтинг, корпоративный, коммерция, холдинг, интерактивный, дистрибьютор, риэлтор, овердрафт, стартап, коррупция, национализация, приватизация.

Задание 3. Склонение числительных. Прочитайте вслух данные предложения, поставив числительное в правильную форму. Необходимо это сделать быстро и без ошибок.

К концу 1990-х гг. Procter&Gamble являлась владельцем уже около 300 известных брендов, а потребителями ее продукции являлись более 5 млрд человек в 140 странах мира.

Для того чтобы повысить свои шансы на слияние и укрепить собственные позиции, компания обратилась к холдингу с предложением о финансировании, предложив ему сумму в размере 700 млрд иен.

Местный стадион включает более 600 зрителей.

Он был владельцем 1200 акций этой компании.

Цена акции была понижена до 890 рублей

Задание 4. Студенты делятся на две команды. Каждая из них готовит карточки с числительным и падежом, в который нужно поставить это числительное. Затем студенты обмениваются карточками. Необходимо придумать предложение с данным числительным в указанном падеже.

Например: *900 Творительный падеж. Ответ: состоялась встреча с девятьюстами студентами.*

Задание 5. Раскройте скобки, поставьте слова в правильном падеже.

Согласно (наша договоренность) товары должны прибыть в магазин не позднее следующего месяца.

Прошу оплатить командировочные расходы согласно (договор).

Соответственно (принятые обстоятельства) отправляем в Ваш адрес образцы нашей продукции.

Согласно (прилагаемый список) наградить работников завода денежной премией в размере 0,5 оклада. Просим сообщить дополнительные сведения относительно (изменение в финансировании) нашего предприятия **Задание 6.** Исправьте ошибки в конструкциях, запишите правильный вариант.

Директор подробно остановился о разных сторонах проблемы Всем нужно объяснять о роли налогов.

Об этом администрация указала еще в прошлом году.

Неоднократно подчеркивалось о том, что прямолинейный подход к предмету обедняет результаты исследования.

Докладчик неоднократно отмечал о том, что производственные показатели снизились.

Создавая проект ландшафтного дизайна участка, архитектором не были учтены климатические особенности местности.

Согласно прилагаемого списка наградить работников департамента N премией.

Оплата за оборудование осуществляется простым платежом.

Взыскать с коммерческого банка сумму, уплаченной при обращении в суд госпошлины.

Оратор отметил о том, что требуется много средств для выполнения намеченного плана.

Все приведённые факты говорят за то, что мирные переговоры завершатся успешно.

Тренинг. Тема 3. Качества культурной речи: точность, логичность, уместность, богатство

(Анализ и создание текста с учётом качеств культурной речи: уместности, точности, логичности, богатства)

Задание 1. Изменяя эмоциональную окраску слов, вы сможете контролировать свои эмоции в деловом взаимодействии. Кроме того, вы поможете и вашему партнёру быть более стрессоустойчивым и эмоционально сдержанным. Научитесь заменять «разрушительные» слова на более «спокойные» выражения:

«Разрушительные	Более спокойные
Это	
Это чёрт знает что	
Это не так	
Я с вами не	
Я не могу принять ваши условия	
Прова	
Ужасн	

Задание 2. Какие коммуникативные качества речи нарушены в приведённых ниже предложениях? В чём причина коммуникативных неудач?

За два дня я влюбился в машину с первого взгляда.

Этого пентюха ещё учить и учить...

Заглавную роль сыграет молоденькая актриса.

Уважаемый деканат, пропала зачётка, восстановите её.

От ихнего бюджета толку нет кроме вреда.

Авторы статьи строго обсудили террористов

Композиция европейских сказок имеет много общего со сказками восточными.

Тренинг. Тема 4. Стили речи

(Определение стилевой принадлежности текста, редактирование и написание текстов различных стилей)

Задание 1. Определите, к какому стилю относится текст, предложенный для анализа. Аргументируйте свой ответ, указав на характерные стилевые черты (сфера применения; основная функция; характерная лексика; предполагаемый жанр; основные черты).

А. Твардовский обладает удивительным, я бы сказал, завидным даром разговаривать со своим читателем. Поэтическая речь А. Твардовского течет очень свободно, очень естественно, без всякого нажима. Она лишена той внешней поэтической условности (или даже вычурности), которая у некоторых поэтов превращает стихи в нечто надуманное, ненастоящее, нарочитое, в нечто такое, чему плохо верится и что плохо воспринимается. В то же время речь Твардовского на редкость точна, красочна, глубока и поэтична в самом высоком смысле.

Б. Дуб растет в довольно разнообразных почвенных условиях. Рост дуба продолжается очень долго, лет 150 – 200 и больше. За это время дуб развивает очень мощную крону. Дуб обладает большой побего-производительной (порослевой) способностью.

В. На краю дороги стоял дуб ... Это был огромный в два обхвата дуб с обломанными давно, видно, суками и с обломанной кроной, заросшею старыми болячками. С огромными своими неуклюжими несимметричными растопыренными корявыми руками и пальцами, он старым, сердитым уродом стоял между улыбающимися березами.

Г. Когда я вошел в новую пустую квартиру, единственный, кто встретил меня, был старый заснеженный тополь за окном, он остался от деревенской усадьбы, которая была на этом месте, и теперь, заглядывая во второй этаж, будто сказал мне: "Здравствуй", —

и от белых прекрасных ветвей его в комнату лился свет, чистый, непорочный, неподкупный. Он был со мною всю зиму. В ту долгую, грозную для меня зиму болезни он один никогда и никуда не торопился. Я всегда его видел в окне, и своей холодной и неизменной снежной белизной он успокаивал меня.

Д. Теория текста сложилась как научная дисциплина во второй половине XX в. на пересечении ряда наук – информатики, психологии, лингвистики, риторики, прагматики, семиотики, герменевтики, книговедения, социологии. Исследователей текста (например, П. Хартманна, С. Якобсона, В. Звегинцева, М. Гвенцадзе, О. Каменскую и др.) интересует прежде всего типология текстов и потому в качестве первоочередной ставится задача разработки самих принципов классификации текстов. Придавая большое значение типологии текста (как теоретическое, так и практическое), ученые признают, что достаточно полная и единая классификация текстов, которая отвечала бы всем требованиям, еще не создана.

Е. Настоящий Федеральный закон регулирует общественные отношения, связанные со статусом русского языка как государственного языка Российской Федерации и его официальным использованием.

Закон имеет целью:

- *усилить консолидирующую роль русского языка как государственного языка Российской Федерации в политической,социально-экономической и культурной сферах как способствующего сохранению единства и цельности многонационального Российского государства;*
- *обеспечить использование русского языка как средства межнационального общения народов России.*

Ж. Если за 10 дней до окончания действия договора ни одна из сторон письменно не заявит о своем намерении расторгнуть договор, то договор считается продленным на тот же срок и тех же условиях. По истечении срока действия договора обязательства сторон по настоящему договору прекращаются. Если по заявлению Клиента не будет заключен новый договор банковского счета, счета Клиента, открытые в соответствии с пунктом 2.1 настоящего договора, закрываются.

З. В ответ на Ваш запрос о дивидендах по акциям предприятия «Форум» и по акциям инвестиционного фонда сообщаем следующее. В 2019 году значительные инвестиции (более 300 млн. руб.) были направлены на модернизацию предприятия, на приобретение нового оборудования и технологий «ноу-хау». В связи с этим в 2020 году выплата дивидендов акционерам будет временно приостановлена, так как вся прибыль предприятия «Форум» пойдет на развитие производства.

Задание 2. Восстановите логическую последовательность фрагмента научной статьи Баженова Ю.К., Веснина В.Р. «Предпринимательство: попытка осмысления с современных позиций» Какие особенности научного стиля Вы можете выделить? Каковы ключевые слова (3-4) в этом фрагменте?

(1) Ещё в римском праве предпринимательство рассматривалось как занятие, дело, деятельность, а под предпринимателем подразумевался человек, ведущий общественное строительство.

(2) Если обобщить современные высказывания множества авторов о предпринимательстве, то его определение сводится как инициативная деятельность, направленная на организацию ресурсов с целью получения прибыли от производства и/или продажи товаров, оказания услуг, связанная с риском их потери и имеющая целью извлечение выгоды для лица, ее осуществляющего.

(3) Развитие предпринимательства является одной из наиболее обсуждаемых проблем нашего времени.

(4) Первым российским автором, исследовавшим предпринимательство, называют И.Т. Посошкова, подготовившего в1724 г. свой знаменитый труд – «Книгу о скудости и богатстве», который был издан лишь в 1840 году.

Задание 3. Придайте предложениям разговорного стиля литературную форму.

1. Мне от головы. 2. За 300 рублей «Докторскую». 3. С собакой за Вами? 4. Сейчас модно без рукавов. 5. Через верёвочку прыгает / моя внучка. 6. Напротив живёт /ушёл на пенсию. 7. Дома забыл чем писать. 8. Ты взял на чём загорать? 9. Возьми чем укрыться. 10. Завтра праздничную надену.11. Зимнее надо брату покупать. 12. Скоро выпускной / потом вступительные / ужас! 13. У мальчика температура. 14. Без слуха в училище не примут. 15. Он и второй завалил.

16. Мы заняли на машину.

Тренинг. Тема 5. Документ. Нормы письменной деловой речи

Задание 1. Найдите и исправьте ошибки в оформлении заявления. Заявление от студента Николаева А.И. в деканат юридического факультета СГУ декану Кузнецову М.Л.

Можно уйти с занятий 23 апреля, так как мне надо срочно идти к врачу. Мне дали направление на обследование. Надеюсь, Вы согласитесь. Сергеев Андрей Викторович, студент 1 курса юридического факультета.

22.04.2024

Задание 2. Составьте самостоятельно заявление (о приеме на работу/ о предоставлении отпуска/ другой вариант) **Задание 3.** Составьте предложения в официально-деловом стиле, используя стереотипные формулы:

Принимая во внимание

Довожу до Вашего сведения

Контроль возлагается

На основании изложенного

Задание 4. Исправьте предложения, постройте их в соответствии с нормами официально-делового стиля

1. *Я опоздал на пару по русскому из-за пробок на дорогах.*
2. *Пусть пока до начала сентября 2020 года исполняет обязанности заместителя директора Петров И.А*
3. *Улик не нашлось, поэтому суд не стал рассматривать уголовное дело.*
4. *Не могу прийти на занятия 12 мая, мне надо участвовать в соревновании в другом городе.*
5. *Приказ №12*

Студенты хорошо выступили на нашей научной конференции. Некоторые лучше всех, наградим их дипломами за лучший доклад, а остальным раздадим сертификаты участников.

Тренинг. Тема 7. Основы риторики

«Проведение дебатов»

Студенты не знают тему дебатов заранее, преподаватель сообщает ее на занятии. У студентов есть 15 минут на подготовку, 15 минут длится выступление каждой группы в первом раунде. Студенты разделяются на 3 мини-группы: одна из которых – слушатели, которых нужно в чём-либо убедить, а две остальные группы разрабатывают речь, используя приёмы аргументации. После первого раунда студенты ролями.

Эссе. Тема 4. Стили речи

Примерные темы эссе 1. Моя будущая профессия

2. Что значит найти себя?
3. Современные писатели. О чем они хотят рассказать читателю?
4. Интернет – альтернатива реальности?
5. Должны ли быть границы «свободы слова»?
6. «Свобода одного человека заканчивается там, где начинается свобода другого» (М. Бакунин)

7. Как должна выглядеть школа (университет) будущего?
8. Какую роль играет высшее образование в современном обществе?
9. «Человек создан для счастья как птица для полета!» (В.Г. Короленко)
10. Литература и политика: вопросы взаимовлияния.
11. Неизбежны ли социальные конфликты в современном обществе?
12. Что несет прогресс человечеству?
13. Образы будущего в литературе и кинематографе.
14. Проблемы общества потребления.
15. Индивидуализм или коллективное мышление?

Дидактическая игра. Тема 6. Коммуникативный аспект делового общения «Наем сотрудников»

Студенты моделируют определенную ситуацию делового общения, распределяют роли. Цель – выработать коммуникативные навыки участников (резюме, саморекомендации), навыки монологической и диалогической речи. Участники: директор, начальник отдела кадров (менеджер по персоналу), начальник отдела, в который нанимается сотрудник, а также кандидаты (2-3 человека). Кандидаты заранее предоставляют резюме, а в ходе игры проводятся беседы с каждым из них. Задача кандидатов – занять вакансию, следовательно, они должны хорошо показать себя на собеседовании. Задача работодателей – выбрать лучшего кандидата. После собеседования руководство проводит обсуждение кандидатов, их резюме, аргументируют свой выбор (в присутствии всей группы). Далее группа обсуждает поведение каждого участника игры.

Кейсы/Ситуационный практикум. Тема 7. Основы риторики «Публичное выступление»

Выберите один из афоризмов в качестве темы для выступления. Смысл афоризма должен быть вам понятен, а рассматриваемая в нем проблема – близка и интересна. Подготовьте пятиминутное выступление на практическом занятии, построив свою речь в соответствии с риторическим каноном, постарайтесь убедить аудиторию в справедливости (несправедливости) выбранного вами афористического утверждения. Слушатели оценивают выступление, аргументацию оратора, убедительность и логичность речи.

Задания для проведения промежуточной аттестации в виде Зачета

Задания 1 типа

Задания 1 типа

1. Дайте определение понятию «культура речи». Можно ли сказать, что культурная и правильная речь – это синонимы?
2. Какие нормы называются лексическими? Что необходимо делать для успешного овладения лексическими нормами?
3. Расскажите об основных нарушениях лексических норм (смешении паронимов, плеоназме, ошибках в использовании фразеологизмов, нарушении лексической сочетаемости).
4. Что такое многозначность? Какие слова называются омонимами? Чем многозначность отличается от омонимии? Проиллюстрируйте свой ответ примерами.
5. Какие нормы называются морфологическими? Приведите примеры.
6. Что представляют собой стандартные языковые формулы деловой речи?
7. Какие нормы называются акцентологическими. Расскажите об ударении в отдельных грамматических формах, приведите 6-7 примеров слов, в которых часто неправильно ставят ударение.
8. Расскажите об орфоэпических нормах. Приведите примеры. Как определить род несклоняемых существительных? Приведите примеры.
9. Каковы общие требования, предъявляемые к документу как способу реализации письменной деловой речи?
10. Какие виды документов Вы знаете?

11. Расскажите о морфологических нормах склонения имён числительных.

12. Расскажите о трудных случаях синтаксического управления.

13. Расскажите о правилах построения деепричастных оборотов. Приведите примеры.

14. Что называется литературным языком? Каковы основные признаки литературного языка?

15. В чем состоит смысл использования риторических знаний, умений, навыков в области вашей будущей профессиональной деятельности?

16. Перечислите основные жанры собственно научного стиля и дайте им характеристику.

17. Что такое реферат, курсовая работа, дипломная работа? К какому подстилю научного стиля относятся эти жанры?

18. Перечислите нелитературные формы национального языка.

19. Дайте определения понятиям «территориальный диалект», «профессиональные и социальные диалекты», «просторечие».

20. Каковы функции и основные функциональные черты научного стиля русского литературного языка? Расскажите о языковых особенностях научного стиля (лексических, морфологических, синтаксических).

21. Каковы функции и основные функциональные черты официально-делового стиля русского литературного языка? Расскажите о языковых особенностях официально-делового стиля (лексических, морфологических, синтаксических).

22. Каковы функции и основные функциональные черты публицистического стиля русского литературного языка? Расскажите о языковых особенностях публицистического стиля (лексических, морфологических, синтаксических).

23. Каковы основные стилистические черты разговорной речи?

24. Каковы правила создания документов? Что такое реквизиты?

25. В чем состоит смысл предварительной подготовки речи? Воспроизведите алгоритм подготовки речи.

Задания 2 типа

1. Какое понятие шире по объёму: *«национальный язык» или «литературный язык»*? Дайте определения этим понятиям. Что вкладывается в понятие *государственный язык?*

2. Расскажите о трех аспектах культуры речи.

3. Расскажите об основных трудностях в определении рода аббревиатур и несклоняемых имён существительных? Что необходимо помнить, чтобы избежать ошибок?

4. Известный лингвист Б.Н. Головин назвал ряд условий, от которых зависит выразительность речи отдельного человека, например: самостоятельность мышления; неравнодушие, интерес автора речи к тому, о чем он говорит или пишет, и к тем, для кого он говорит или пишет; сознательное намерение автора речи говорить и писать выразительно, психологическая целевая установка на выразительность и др. Прокомментируйте данное утверждение.

5. Как часто в повседневной жизни Вы обращаетесь к различным стилям речи? Приведите примеры.

6. Выдающийся лингвист Е.Д. Поливанов утверждал, что многие изменения в языке вызваны действием закона экономии речевых усилий, а проще говоря - человеческой ленью. Подтвердите или опровергните это высказывание примерами из собственной речевой практики или практики своих сверстников.

7. Что такое тавтология, плеоназм, многословие? Приведите примеры.

8. Прокомментируйте высказывание Д.С.Лихачёва: «Чёткое выражение своей мысли, богатый язык, точный подбор слов в речи формирует мышление человека и его профессиональные навыки во всех областях человеческой деятельности».

9. Расскажите о типичных синтаксических ошибках. Что необходимо делать для успешного овладения синтаксическими нормами?

10. Какова структура и композиция публичной речи?

11. Прокомментируйте утверждение: «Особенности речи и речевого поведения делового человека зависят от трёх основных факторов: обстановка коммуникации; количество участников коммуникации, их отношения; цели взаимодействия».

12. Что необходимо знать о целевой аудитории для успешного выступления?

13. Назовите позволительные уловки в споре. Будете ли вы давать собеседнику возможность использовать их, если нацелены победить в споре?

14. Расскажите о видах логических аргументов. Приведите примеры их использования.

15. Известно, что стандартизированные формулы, клише составляют наиболее яркую и очевидную черту официально-делового стиля. Чем объясняется большая степень стандартизированности средств выражения, присущая официально-деловому стилю? Приведите не менее 10 стандартизированных формул, клише, используемых в официальноделовом стиле.

16. В следующем фрагменте речи: «И вы называете это законом? Нет, нет! Это никак не закон, и такой документ никогда не станет законом моей страны – порукой тому порядочность людей, к которым я сейчас обращаюсь!» – использован тип некорректного аргумента. Назовите тип некорректной аргументации. Как Вы будете действовать, если собеседник применяет подобные аргументы?

17. К любому документу в любой стране предъявляются следующие общие требования: достоверность; актуальность; аргументированность; полнота информации; лаконизм (краткость) изложения. Прокомментируйте два последних требования. Не противоречат ли они друг другу?

18. Ударение в словах *острота, ирис, бронированный* зависит от их значения. Составьте с каждым из слов по два предложения или словосочетания, в которых раскрывается их лексическое значение. Поставьте ударения.

19. Каковы правила ведения деловой беседы, совещания?

20. Что называется «функциональной разновидностью», «функциональным стилем»? Какое значение здесь имеет слово *функциональный*?

21. Что такое хрия? Как можно использовать хрию при подготовке текста выступления?

22. В чём заключается отличие профессионализмов и терминов? Проиллюстрируйте Ваш ответ примерами.

23. Что такое паронимы? Приведите примеры.

24. Дайте определение разговорному стилю. В каких ситуациях неуместно использование данного стиля? В чём состоит отличие разговорного стиля и просторечия?

25. Какие особенности построения речи и приемы взаимодействия с аудиторией Вы можете использовать в Вашей профессиональной деятельности?

Задания 3 типа

Задание 1. Отредактируйте предложения с деепричастными оборотами, где необходимо, заменяя их придаточными предложениями или устойчивыми оборотами. Прокомментируйте необходимость коррекции.

1) Ссылаясь на нашу договоренность, платеж будет произведен через инкассо. 2) Отвечая на Ваше письмо относительно финансового положения компании, нами была собрана следующая информация. 3)Принимая во внимание наше длительное сотрудничество, товар будет поставлен Вам со скидкой 5%. 4) Подписывая договор, оплата гарантируется. 5) Направляя на рассмотрение данный вопрос, нам необходимо увеличение годового фонда минимум на сорок тонн. 6) Однажды одевшись в "Рибок", вам не захочется покупать спортивную одежду других фирм. 7) Записываясь на прием в городскую администрацию, гражданам выдаются пропуска.

Задание 2

Перепишите словосочетания, раскрывая скобки. Прокомментируйте выбор той или иной падежной формы.

Приехать по (окончание института); возвратиться по (завершение строительства); приступить к обязанностям по (истечение срока стажировки); зарегистрироваться по (приезд в город); выспаться по (прилёт домой); поступать вопреки (совет); действовать согласно (приказ); совершенствовать формы ведения хозяйства по мере (развитие демократии и рыночных отношений); отложить решение впредь до (выяснение обстоятельств дела).

Задание 3. Отредактируйте текст заявления.

Директору фирмы "Заря" Афанасьеву Ю.П.
От Комова С.П.

Заявление.

Настоятельно прошу Вас дать мне отгул на 28.12.2008 в связи с причинами личного характера.

24.12.2024 *Комов*
С. П.

Задание 4. Составьте словосочетания с данными предлогами, характерными для официально-делового стиля, обращая внимание на необходимый падеж имен существительных:

В целях, в отношении, на предмет, в силу, в связи, в соответствии, по линии, в течение, во избежание, на основании, в счет, в порядке.

Задание 5.

Компания получила письмо от клиентов, и неопытному начальнику отдела сбыта было поручено написать *письмоответ (с отказом)*. Прочитайте составленный им документ и отредактируйте его в соответствии с требованиями, предъявляемыми к документам.

Наша компания получила Ваше письмо с предложением об изменении срока поставки копировального оборудования. Скажем сразу: Вашу просьбу мы выполнить не можем, ввиду невозможности наших деловых партнёров привезения его на склад. Следовательно, оборудование будет поставлено вам только в срок, указанный ранее в договоре.

Искренне Ваш,

Начальник отдела сбыта Иванов Д.В.

Задание 6. Составьте план выступления по данному тексту, выделив вступление, основную часть и заключение.

«Красноречие – это искусство говорить так, чтобы те, к кому мы обращаемся, слушали не только без труда, но и с удовольствием, и чтобы, захваченные темой и подстрекаемые самолюбием, они захотели в неё вникнуть. Стало быть, оно состоит в умении установить связь между умами и сердцами наших слушателей и нашими собственными мыслями и словами, а это значит, что, прежде всего, мы должны хорошо изучить человеческое сердце, знать все его пружины, только тогда наша речь дойдет до него и его убедит. Поставим себя на место тех, кто нас слушает, и проверим на самих себе, верна ли избранная нами форма, гармонирует ли она с темой, производит ли на собравшихся такое впечатление, что они не в силах ей противостоять. Надо, по возможности, сохранять простоту и естественность, не преувеличивать мелочей, не преуменьшать значительного. Форма должна быть изящна, она должна соответствовать содержанию и заключать в себя только необходимое» (Блез Паскаль).

Задание 7. Выберите из приведённых ниже словосочетания и предложений те, который относятся к разговорному стилю. Составьте предложения с двумя словосочетаниями, часто используемыми в официально-деловом стиле.

Социальные процессы, представить объяснительную записку, вещество самопроизвольно загрязняется, математическая обработка данных, впечатляющий форум, давить на нервы, настоящим подтверждаю, характеристика прилагается, величественное сооружение, борьба за равноправие, статистические данные, Пенсионный фонд России, купить тушёнку, вопить без остановки, шахтёрская столица края, ранняя диагностика рака, геном человека, найти отклик в душах людей.

Задание 8. Составьте текст заявления о предоставлении Вам академического отпуска со всеми необходимыми реквизитами.

Задание 9. Исправьте предложения, постройте их в соответствии с нормами официально-делового стиля

1. *Я опоздал на пару по русскому из-за пробок на дорогах.*
2. *Пусть пока до начала сентября 2020 года исполняет обязанности заместителя директора Петров И. А.*
3. *Улик не нашлось, поэтому суд не стал рассматривать уголовное дело.*
4. *Не могу прийти на занятия 12 мая в этом году, мне надо участвовать в соревновании в другом городе.*
5. *По итогам уголовного дела три чиновника администрации Саратова, в том числе заместитель главы администрации, угодили за решетку за взяточничество.*

Задание 10. Назовите использованные в приведённых ниже примерах полемические уловки или логические ошибки/ манипуляции (подмена тезиса, усиление тезиса, утрированный контрпример, «подмазывание аргумента», аргумент к публике, изоляция, подмена возможностей, псевдопричинная связь, аргумент к человеку и т. п.) и предложите эффективный способ их отражения:

1. *Вы, как человек умный, не станете отрицать того факта, что моё предложение правильное.*
2. *Любой здравомыслящий человек поддержит мою, а не Вашу позицию.*
3. *И Вы, далекий от науки человек, пытаетесь что-то доказать.*
4. А: *По моему мнению, Временное Правительство (вариант — теперешний состав правительства) совершенно непригодно для управления страной.*

Б: *Что же, значит, по вашему мнению, надо опять вернуть Николая и Распутина?*

5. А. *Ах, как я устала!*

Б. *Но ведь сегодня же вам не пришлось много работать. Занавеси приделала. За покупками ходила.*

А. *Так ты называешь меня дармоедкой! Значит, я, по-твоему, дармоедка!*

6. *Как Вы могли так оценить мою презентацию? Я работал над ней день и ночь, не покладая рук!*
7. *Он получил премию и заболел. Не нужно было выдавать ему деньги.*

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	**ПК-2**	2.1. Использует новые технологические решения при организации и управлении процессами и операциями в розничных торговых предприятиях	Знает классификацию складов в логистике; основные принципы и задачи формирования складской сети; современные тенденции в развитии складского хозяйства; основные показатели склада и их определение; алгоритм выбора системы складирования, критерии выбора	Умеет определять количество складов в складской сети и их размещение; выбирать вид и размер склада; определять затраты на складе; определять оптимальный размер запасов на складе	Имеет практический опыт оптимальной разработки системы складирования; эффективного использования складского персонала; оптимизации товарных запасов	Контактная работа: Лекции Практикум по решению задач, Семинары, Ситуационный практикум Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Какие функции хозяйствования логистика обслуживает?
2. На какие объекты хозяйствования направлено воздействие логистики?
3. Что является объектом управления в логистике?

4. Для каких целей используется логистика, в чем ее предназначение?
5. К чему приводит достижение целей логистики?
6. Перечислить примеры материальных потоков.
7. Когда началось использование логистики как рыночного понятия?
8. Логистика в военной среде и логистика в области экономики, что общего и в чем отличие?
9. По каким причинам только во второй половине XX века в экономике развитых стран наблюдается резкое возрастание интереса к логистике?
10. Почему широкомасштабное применение логистики в экономике появилось лишь во второй половине XX века?
11. Какие слова по смыслу близки логистике?
12. Как Вы можете охарактеризовать этапы развития логистического подхода к управлению материальными потоками в сферах производства и обращения?
13. Какие Вы знаете концепции логистики?
14. Какие Вы можете назвать задачи логистики?
15. Перечислите известных вам участников логистического процесса.
16. Что такое логистическая функция?
17. Какие Вы можете назвать функции логистики?
18. Назовите характерные особенности всех функций логистики
19. Дайте определение материального потока.
20. Назовите единицы измерения материального потока.

Задания 2-го типа

1. Что такое склад?
2. Приведите классификацию складов по признаку места в общем процессе движения материального потока от первичного источника сырья до конечного потребителя готовой продукции.
3. Кратко охарактеризуйте функции различных складов, которые проходит материальный поток на пути от первичного источника сырья до конечного потребителя.
4. Назовите основные логистические операции, выполняемые на складах с материальным потоком. Дайте краткую характеристику каждой операции.
5. Дайте определению понятию «грузовая единица».
6. Что такое базовый модуль, его размеры?
7. Почему решение задач складской логистики рассматривается как один из основных источников экономического эффекта от использования логистики?
8. На какие две функциональные зоны делится зона хранения, и какие факторы влияют на расчет её площади?
9. В чем отличие функциональности зон приемки и приемочной экспедиции, какие параметры влияют на расчет площади этих зон склада?
10. Какие операции осуществляются в зоне отправочной экспедиции?
11. Что необходимо учесть, рассчитывая её рациональную площадь?
12. От каких параметров зависит оптимальный размер участка комплектования?
13. Что находится в служебной зоне склада и как рассчитать её площадь?
14. Составьте принципиальную схему материальных потоков на складе торговой базы.
15. Перечислите виды материальных потоков.
16. Дайте определение логистической операции.
17. Назовите функции логистических систем.
18. Какие Вы знаете основные методы, применяемые для решения логистических задач?
19. Какие Вы знаете методы моделирования?

20. Назовите преимущества пакетирования грузов с помощью термоусадочной пленки.

Задания 3-го типа

1. Расчет длины погрузочно-разгрузочного фронта работы. Что необходимо учитывать, планируя размер фронта погрузки/выгрузки?
2. Зависит ли выбор типов средств механизации от схемы технологического процесса переработки грузов?
3. Дайте характеристику машинам периодического действия, приведите примеры.
4. Дайте характеристику машинам непрерывного действия, приведите примеры.
5. Расчет необходимого количества оборудования для хранения продукции.
6. Расчет необходимого количества механизмов для осуществления перегрузочно1транспортных работ.
7. Расчет уровня механизации погрузочно-разгрузочных работ.
8. Расчет необходимого количества весоизмерительного оборудования.
9. Расчет площадей экспедиций приема и отпуска продукции.
10. Расчет мощности склада. Расчет емкости склада.
11. Определение месторасположения склада.
12. Расчет площади склада.
13. Определение общей площади склада.
14. Определение полезной площади склада. .
15. Сущность «толкающей» и «тянущей» системы управления потоком.
16. Виды потребностей в материалах и методы определения потребностей.
17. Правила приоритетов в выполнении заказов на складе.
18. Выбор логистического канала.
19. Классификация и функции складов в логистике. 20. Организация работы складов на предприятии.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

СОЦИАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Код и наименование (при наличии) компетенции	Код и наименование индикаторов достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
Командная работа и лидерство **УК-3** Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде.	ИУК 3.1 Осуществляет социальное взаимодействие, учитывая особенности поведения и интересы других людей. ИУК 3.2 Реализует свою роль в командной работе в соответствии с поставленной задачей.	**Знать:** основные теории и модели социальной работы с инвалидами; сущность и содержание социальной реабилитации; теоретические основы социального взаимодействия с инвалидами и лицами с ОВЗ. **Уметь:** выстраивать стратегии эффективной коммуникации, учитывая особенности инвалидов и лиц с ОВЗ в командной работе. **Владеть:** навыками командного взаимодействия, с инвалидами и лицами с ОВЗ и другими участниками команды.
Инклюзивная компетенция **УК-9** Способен использовать базовые дефектологические знания в социальной и профессиональной сферах	ИУК 9.1 Понимает особенности применения базовых дефектологических знаний в социальной и профессиональной сферах. ИУК 9.2 Использует базовые дефектологические знания в социальном и профессиональном взаимодействии.	**Знать:** основы социального взаимодействия с инвалидами и лицами с ОВЗ. **Уметь:** анализировать и осуществлять взаимодействие с различными субъектами в соответствии с поставленной задачей. **Владеть:** навыками решения поставленных задач, включая способность установления контакта при межличностном взаимодействии с инвалидами и лицами с ОВЗ.

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень вопросов и типовые задания для подготовки к промежуточной аттестации

Перечень вопросов для подготовки к зачету с оценкой

1. Понятие и социальная сущность инвалидности.
2. Научные концепции социализации и инвалидизации.
3. Социальные ограничения инвалидов.
4. Положение инвалидов в Российской Федерации.
5. Социальная политика в отношении инвалидов.
6. Социальное обеспечение и социальное обслуживание людей с ОВЗ.

7. Модели инвалидности. Медицинская модель. Модель нормализации. Модель независимой жизни.

8. Идентификация, ресурсный потенциал и самоопределение инвалидов.

9. Проблема толерантности.

10. Значение инвалидности как социальной проблемы.

11. Критерии для оценки общественного здоровья и трудоспособности населения.

12. Экономические аспекты инвалидности.

13. Правовые аспекты инвалидности. Защита инвалидов как социальная проблема.

14. Принципы и структура социальной адаптации и реабилитации.

15. Основные теории и модели социальной работы с инвалидами.

16. Сущность и содержание социальной реабилитации.

17. Социальная адаптация и социализация лиц с ограниченными возможностями здоровья.

18. Этапы социализации. Первичная и вторичная социализация.

19. Механизмы социализации и социальной адаптации.

20. Особенности социальной адаптации и социализации лиц с ограниченными возможностями здоровья.

21. Средства и формы социальной адаптации лиц с ограниченными возможностями здоровья.

22. Виды социальной адаптации лиц с ограниченными, социально-средовая, социально-трудовая, социально-психологическая.

23. Феномен «двойной» адаптации инвалидов.

24. Специфика социальной адаптации людей с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов к образовательной среде и организации.

25. Особенности деловой коммуникации с инвалидами и лицами с ОВЗ.

26. Управление социальной адаптацией инвалидов.

27. Общественные объединения инвалидов, задачи, роль в обеспечении адаптации к образовательной среде, трудовой деятельности.

28. Дезадаптация человека: сущность, причины, предупреждение и преодоление.

29. Социально-психологическая среда.

30. Образовательная среда.

31. Ситуационная помощь.

32. Социальная среда жизнедеятельности инвалидов и лиц с ограниченными возможностями: жилая, городская, образовательная, производственная, досуговая (творчество, физкультура и спорт).

33. Производственная среда на предприятиях транспорта.

34. Физкультура и спорт в социально-средовой реабилитации инвалидов.

35. Среда в стационарных учреждениях социального обслуживания лиц с ограниченными возможностями.

36. Правовые основы медико-социального обеспечения отдельных групп населения.

37. Организация медико-социальной помощи в учреждениях социального обслуживания.

38. Адаптация и реабилитация инвалидов на предприятиях транспорта.

39. Социализация как процесс.

40. Понятие социализации и ее виды.

41. Первичная и вторичная социализация.

42. Стадии или фазы процесса социализации.

43. Ресоциализация и десоциализация.

44. Агенты и институты социализации.

45. Агенты первичной и вторичной социализации.
46. Функции агентов первичной и вторичной социализации.
47. Основные институты социализации и их роль в становлении личности.
48. Социализация и ее связь с социальной адаптацией.
49. Социализация и ее отличие от социальной адаптации.
50. Отличие социализации от воспитания, от обучения, от взросления.
51. Понятие социальной адаптации и ее характеристики.
52. Сущность социальной адаптации. Функции социальной адаптации.
53. Типология социальной адаптации.
54. Психологические механизмы социальной адаптации.
55. Критерии успешности социальной адаптации.
56. Содержание Конвенции ООН о правах инвалидов.
57. Основные статьи Конвенции ООН о правах инвалидов.
58. Основы гражданского и семейного законодательства
59. Юридические факты. Правоспособность и дееспособность субъектов.
60. Основы трудового законодательства. Особенности регулирования труда инвалидов.
61. Регулирования труда отдельных категорий граждан (женщин, инвалидов, несовершеннолетних и т.п.).
62. Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. N 181-ФЗ "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации" Перечень гарантий инвалидам в РФ.
63. Медико-социальная экспертиза. Реабилитация инвалидов.
64. Индивидуальная программа реабилитации инвалида. Программы трудоустройства инвалидов. Квотирование рабочих мест.
65. Специализированные медицинские учреждения для инвалидов. Дополнительная бесплатная медицинская помощь инвалидам.
66. Бесплатные лекарственные препараты (средства). Бесплатные изделия медицинского назначения продукты лечебного питания.

Типовые задания для оценки знаний

1. Каким документом установлены права инвалидов во всем мире:
а) Конституция РФ;
б) Конвенция о правах инвалидов;
в) Всеобщая декларация прав человека.

2. Инвалидом в российском правовом поле считают в соответствие с Федеральным законом «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» от 24.11.1995 № 181-ФЗ:
а) лицо, у которого выявлено тяжелое заболевание;
б) лицо, которое имеет определенные проблемы жизнедеятельности;
в) лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты.

3. Размер административного штрафа на юридических лиц за уклонение от исполнения требований доступности для инвалидов объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктур составляет:
а) от 2 до 3 тысяч рублей;
б) от 20 до 30 тысяч рублей;
в) от 200 до 300 тысяч рублей.

Типовое задание для оценки умений

Васильев в результате несчастного случая, произошедшего на производстве, получил трудовое увечье. Пройдя курс лечения, он обратился в службу медико-социальной экспертизы с заявлением установить ему степень ограничения способности к трудовой деятельности.

Проанализируйте ситуацию. Каким нормативным актом регулируются правоотношения, связанные с прохождением медико-социальной экспертизы? Дайте определение медико-социальной работе. Охарактеризуйте направления медико-социальной работы (профилактическое и патогенетическое). Какое направление медико-социальной работы подходит для данного клиента?

Типовое задание для оценки навыков

22-летняя девушка не может самостоятельно передвигаться – только на коляске или с чьей-либо помощью. Девочка родилась физически здоровой, но с 10 лет начали проявляться симптомы атрофии мышц – усталость, слабость. Последние два года обучения в школе занималась дома. Надеялась на выздоровление, но информация о поставленном диагнозе и пожизненной инвалидности I группы стала сильной психологической травмой.

Законодательная база, используемая специалистом социальной работы в данном случае. Определите основную проблему. Какие меры помощи можно использовать в данном случае? Какие учреждения социального профиля могут помочь девушке?

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код ком-пе-тен-ции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности.	**ОПК-4**	**ОПК-4.1** Способен принимать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом экономики и финансов организации; осуществлять вы-бор средств деловой коммуникации для обоснования организационно–управленческих решений в профессиональной деятельности; формирует структуру основных показателей стратегического плана на основе стратегических целей и типа стратегии организации	назначение, сущность и формы стратегического планирования; структуру и основные показатели стратегического плана; назначение и сущность стратегического анализа; основы отраслевого конкурентного анализа; основы стратегического анализа внутренней среды организации.	разрабатывать (на промежуточном уровне) стратегический план организации на основе ее стратегических целей; классифицировать методы стратегического анализа.	обоснования структуры и основных показателей стратегического плана на основе стратегических целей и типа стратегии организации; владения технологией объединения партнеров в процессе деловой коммуникации для обоснования организационно-управленческих решений; владения способами влияния и противостояния негативному влиянию для разрешения конфликтных ситуаций для обоснования организационно-управленческих решений.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

2. Оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Задания первого типа

1. Охарактеризуйте сущность и этапы развития стратегического менеджмента.
2. Опишите стратегическое соответствие возможностей, целей и ресурсов.
3. Охарактеризуйте школы стратегического менеджмента: дизайна, планирования, позиционирования, конфигурации.
4. Назовите и охарактеризуйте этапы развития корпоративного управления.
5. Перечислите особенности стратегического менеджмента.
6. Проведите сравнение оперативного и стратегического управления.
7. Охарактеризуйте задачи стратегического менеджмента (по А. Томпсону и А. Стрикленду).
8. Охарактеризуйте виды стратегического управления по И. Ансоффу.
9. Опишите шкалу оценки нестабильности среды. В чем смысл управления по слабым сигналам.
10. Что такое видение и миссия фирмы? Каковы направления действия миссии? Из каких этапов состоит процесс создания миссии?
11. Перечислите возможные стратегические цели фирмы. Какие есть основные заинтересованные группы? Приведите классификацию стратегических целей.
12. Объясните понятие стратегии организации по: О. Виханскому, И. Ансоффу, А. Томпсону и А. Дж. Стрикленду, Г.

Минцбергу.

13. В чем заключается сущность стратегического планирования?
14. Объясните различия между стратегическим планированием и стратегическим менеджментом.
15. Дайте определение сущности стратегического планирования.
16. Приведите классификацию форм стратегического планирования, дайте их характеристику.
17. Что такое стратегия фирмы? Приведите характеристики стратегий.
18. Приведите классификацию стратегий.
19. Какие бывают базовые стратегии? Дайте их характеристику.
20. Какие бывают стратегии достижения конкурентных преимуществ? Дайте их характеристику.
21. Какие бывают стратегии поведения в конкурентной среде.

Дайте их характеристику.

22. Какие бывают Отраслевые стратегии. Дайте их характеристику.
23. Какие бывают Портфельные стратегии. Дайте их характеристику.
24. Какие бывают Функциональные стратегии. Дайте их характеристику.
25. Какие инструменты разработки портфельных стратегий вы знаете? Опишите их.

Задания второго типа

1. Приведите пример реализации стратегии минимизации издержек для крупной промышленной компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.
2. Приведите пример реализации стратегии минимизации издержек для сервисной компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.
3. Выберите в качестве примера одну из отраслей экономики. Перечислите и приведите примеры доминирующих в этой отрасли экономических характеристик (семь позиций).

4. Выберите в качестве примера одну из отраслей экономики. Перечислите и приведите примеры основных движущих сил, вызывающих наиболее заметные изменения в отрасли за последние годы (не менее шести позиций).

5. Приведите пример реализации инновационной стратегии для крупной российской компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

6. Приведите пример реализации стратегии синергизма для крупной российской компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

7. Приведите пример реализации стратегии дифференциации для крупной российской компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

8. Приведите пример реализации стратегии фокусирования для крупной российской компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

9. Приведите пример реализации стратегии оперативного реагирования для крупной российской компании. Обоснуйте условия, в которых такая стратегия окажется максимально выгодной для компании.

10. Обоснуйте ключевые факторы успеха компаний (не менее трех) в категории «технологические ноу-хау». Компании: 1) ресторан быстрого обслуживания; 2) автомобильный завод; 3) сеть продуктовых магазинов.

11. Обоснуйте ключевые факторы успеха компаний (не менее трех) в категории «процессы производства и сбыта». Компании: 1) ресторан быстрого обслуживания; 2) автомобильный завод; 3) сеть продуктовых магазинов.

12. Обоснуйте ключевые факторы успеха компаний (не менее трех) в категории «внешние контакты и связи». Компании: 1) ресторан быстрого обслуживания; 2) автомобильный завод; 3) сеть продуктовых магазинов.

13. Приведите пример анализа «срезов» внутренней среды компании по категориям: кадровый, организационный. Сделайте вывод о конкурентоспособности данной компании и перспективах ее развития.

14. Приведите пример анализа «срезов» внутренней среды компании по категориям: производственный, маркетинговый. Сделайте вывод о конкурентоспособности данной компании и перспективах ее развития.

15. Приведите пример анализа «срезов» внутренней среды компании по категориям: финансовый, культурный. Сделайте вывод о конкурентоспособности данной компании и перспективах ее развития.

16. Приведите пример стратегического решения. Укажите особенности его реализации по сравнению с реализацией оперативного решения.

17. Опишите индикаторы эффективности стратегической деятельности фирмы. Объясните роль и значение каждого из них.

18. Охарактеризуйте последовательность проведения комплексного стратегического анализа. Кратко объясните роль и значение каждого этапа.

19. Объясните сходства и различия взглядов на стратегию по: О. Виханскому, И. Ансоффу и А. Томпсону и А. Дж. Стрикленду.

20. Приведите пример организации и семи анализируемых элементов ее внутренней среды по модели 7S Т. Питерса и Р. Уотермена.

21. Охарактеризуйте типовую структуру и показатели стратегического плана.

22. Охарактеризуйте основные особенности основных функций управления предприятием в процессе реализации стратегии.

Задания третьего типа

Задание 1 (типовое)*. Ресторан европейской кухни «Иллюзия» был открыт четыре месяца назад недалеко от городского парка отдыха. Количество посадочных мест — 35,

средний чек — 1000 руб., персонал — 10 чел. Дизайн интерьера — строгий классический. В непосредственной близости расположены: один ресторан подобного типа (существует около пяти лет) и три ресторана быстрого обслуживания известных брендов.

Проведите частичный SWOT-анализ предприятия: 1) запишите (предположив недостающие) факторы по всем четырем категориям; 2) постройте матрицу оценки возможностей предприятия.

* В кейсе может быть изменена структура и количественные значения показателей.

Задание 2 (типовое)*. Приведите пример анализа микроокружения крупной промышленной отечественной компании по категориям: поставщики, покупатели, непосредственные конкуренты, рынок рабочей силы, финансовый рынок. Сделайте вывод о конкурентоспособности данной компании и перспективах ее развития. * В качестве примера предлагаются различные виды организаций.

Задание 3 (типовое)*. Выберите в качестве примера крупную промышленную отечественную компанию. Приведите перечень ее основных характеристик. Сформулируйте видение и миссию для данной компании. Объясните основные направления предложенной миссии. * В качестве примера предлагаются различные виды организаций.

Задание 4 (типовое). Компания «Дельта» производит оборудование (процессоры, датчики, системы освещения и кондиционирования) и установку бытовых систем «Умный дом». Компания работает на рынке Москвы и Московской области около пяти лет. Заказчики: частные домовладельцы (около 75%) и строительные компании (около 25%). Конкуренты — отечественные и западные компании, специализирующиеся на производстве охранных систем.

Распределите весовые значения ключевых факторов успеха и проведите расчет взвешенной оценки стратегической силы компании относительно конкурентов при заданных значениях экспертных оценок (по 10-ти балльной шкале). Сделайте выводы о конкурентной позиции компании.

Ключевые факторы успеха	Вес	«Импульс»	Конкурент А	Конкурент В
Качество продукта		8 ( )	8 ( )	6 ( )
Репутация (имидж)		4 ( )	9 ( )	5 ( )
Технологии		7 ( )	4 ( )	5 ( )
Производственные мощности		3 ( )	10 ( )	5 ( )
Маркетинг		2 ( )	8 ( )	10 ( )
Стоимостная позиция		6 ( )	4 ( )	10 ( )
Взвешенный рейтинг силы				

Задание 5 (типовое)*. Компания ПАО «Позитрон» производит широкий спектр промышленного и бытового электрооборудования. Покупатели — строительные фирмы, производственные предприятия, магазины хозяйственных товаров Центрального Черноземного района РФ (Воронежская, Липецкая, Тамбовская и др. области). ПАО «Позитрон» работает на этом рынке около десяти лет. Доля продукции ЗАО «Позитрон» на рынке составляет 10,5%. Конкуренты — известные федеральные производители: «Альянс» (21,5%), «Викинг» (12%), «Гамма» (9,3%). Основным конкурентным преимуществом компании «Позитрон» ее менеджмент называет высокий уровень квалификации и лояльности персонала, хорошую репутацию компании, прочные партнерские отношения с крупными кредитными организациями региона.

Обоснуйте основные параметры анализа конкурентных сил, действующих на фирму (на основе модели пяти сил М. Портера).

* В кейсе может быть изменена структура и количественные значения показателей.

Задание 6 (типовое)*. Прочитайте кейс. Выполните приведенные ниже задания.

Компания ООО «Электросистемы» (г. Воронеж) производит широкий спектр промышленного (60%) и бытового (40%) электрооборудования. Покупатели: строительные фирмы (10%), производственные предприятия (55%), магазины хозяйственных товаров (35%) Центрально-черноземного района РФ (Воронежская, Липецкая, Тамбовская и др. области). ООО «Электросистемы» существует с 1995 г. Доля продукции компании на рынке электрооборудования в данном регионе в 2014 г. составила 10,5% (в стоимостном выражении). Продукция ООО «Электросистемы» отличается широким ассортиментом и строгим соблюдением стандартов на изделия.

Основным конкурентным преимуществом компании «Электросистемы» ее менеджмент считает высокий уровень квалификации и лояльности персонала, хорошую репутацию компании на рынке, прочные партнерские отношения с поставщиками материалов и крупными кредитными организациями региона. Конкуренты: зарубежные предприятия: «Siemens», «Philips» и др. (21,5%). Особенностью зарубежных компаний является хорошая узнаваемость бренда и традиционно высокое качество продукции. Российские федеральные производители: «Альянс» (17,5%), «Викинг» (11,7%),

«Гамма» (6,3%). Остальное: средние и малые региональные предприятия.

Отличительной особенностью продукции компаний «Альянс» и «Викинг» является преобладание в ассортименте (до 63%) специализированных электротехнических агрегатов узкого применения: авиационная техника, судостроение, связь, атомная энергетика и др. Недорогие и качественные бытовое электрооборудование компании «Гамма» пользуется заслуженным спросом у покупателей г. Воронеж и всего региона. Остальные компании производят широкий ассортимент стандартной продукции по ценам ниже, чем у компании

«Электросистемы».

Задания:

− сформулируйте видение компании, при необходимости дополнив его стратагемой;

− опишите философию текущего этапа развития компании; − предложите варианты стратегических целей компании; − прокомментируйте свои предложения.

* В кейсе может быть изменена структура и количественные значения показателей.

Задание 7 (типовое)*. Выберите в качестве примера крупное немонопольное отечественное промышленное предприятие. Приведите краткое, но достаточное для решения последующих задач описание ее предназначения, организационно-правовой формы, целей и задач, текущего экономического состояния, особенностей деятельности и др.

Укажите:

а) по два фактора в каждой из PEST-областей;

б) по два фактора в каждой из SWOT-областей.

Обоснуйте необходимость оценки взаимосвязи этих факторов при проведении комплексного стратегического анализа. * В качестве примера предлагаются различные виды организаций.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ТЕОРИЯ МЕНЕДЖМЕНТА

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности, способствующие формированию и развитию компетенции**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	**ОПК-1**	**ОПК-1.1** Осуществляет организацию и проведение процесса формирования информации в системе бухгалтерского учета с целью контроля и управления деятельностью экономических субъектов в торгово-экономической, торгово-организационной и административно-управленческих сферах; решает задачи управления на основе	основные понятия теории менеджмента; основные факторы внутренней и внешней среды организации; типы организационных полномочий; типовые организационные структуры управления; основные виды экономической деятельности, формы собственности и организационно-право-вые формы организаций;	классифицировать должностные позиции по уровням управления в организации; обосновывать мотивы поведения сотрудников с использованием положений теории мотивации; анализировать эффективность лидерства в различных организационных ситуациях; анализировать достоинства и недостатки типовых организационных структур в зависимости от вида экономической деятельности и других характеристи	разработки плана деятельности структурного подразделения организации; разработки контрольного мероприятия для структурного подразделения организации; разработки типовой должностной инструкции работникам структурного подразделения организации; анализа и оценки эффективности организационных коммуникаций на основе критериев качества организационной информации; диагностики организационной культуры предприятия.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		понимания сущности	принципы организаци	к предприятия;		

		функций и методов менеджмента, осуществляет планирование и контроль деятельности организации	и работы структурного подразделения предприятия.	классифицировать организационные коммуникации и направления коммуникационных потоков в организации.		
Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	**ОПК-3**	**ОПК-3.2** Использует современные методы исследования, представляет и формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы относительно природы торгово-экономических процессов	понятие жизненного цикла организации; сущность и содержание организационного развития и организационных изменений.	анализировать стадии жизненного цикла организации по их организационно-экономическим признакам.	анализа основных направлений организационных изменений на примере деятельности предприятий.	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания первого типа

1. Понятие и сущность менеджмента.
2. Содержание и взаимосвязь основных функций менеджмента.
3. Роли, задачи и компетенции менеджеров на различных уровнях управления.
4. Национальные особенности менеджмента: особенности японского и американского менеджмента, специфика российского менеджмента.
5. Понятие управленческого решения. Классификация управленческих решений по способам разработки.
6. Сущность и виды планирования деятельности организации. Требования, предъявляемые к целям организации.
7. Базовые типы организационных структур управления и их особенности.
8. Понятие мотивации. Основные положения процессуальных теорий мотивации.
9. Понятие мотивации. Основные положения содержательных теорий мотивации.

10. Сущность и виды управленческого контроля. Принципы эффективного контроля.

11. Понятие лидерства. Личностный подход. Основные положения теории черт и ее практическая значимость.

12. Понятие лидерства. Ситуационный подход.

13. Системный подход к менеджменту: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент.

14. Методы коллективной разработки управленческих решений.

15. Роли менеджеров по Г. Минцбергу.

16. Школа человеческих отношений: авторы, годы становления, основные идеи, вклад в современный менеджмент.

17. Властные полномочия менеджера. Формы власти и влияния.

18. Понятие и сущность организационной культуры. Классификация организационных культур.

19. Понятие и сущность организационной культуры. Функции организационной культуры.

20. Организационно-правовые формы российских компаний. Коммерческие организации.

21. Организационно-правовые формы российских компаний. Некоммерческие организации.

22. Групповые организационные формы.

23. Понятие жизненного цикла организации. Модель жизненного цикла организации И. Адизеса.

24. Понятие жизненного цикла организации. Модель жизненного цикла организации Л. Грейнера. 25. Понятие «организационные изменения».

Задания второго типа

1. Приведите примеры требований, предъявляемых к имиджу менеджера.

2. Нарисуйте и объясните схему процесса управления, используя следующие элементы: ограничения и критерии эффективности управления, цель управления, субъект управления, объект управления, обратная связь, управленческое воздействие, результат управления.

3. Объясните особенности, сходства и различия японской и американской моделей менеджмента, используя следующие признаки: а) оценка качества управления; б) оплата труда; в) оценка работы сотрудника и служебный рост; г) отношения менеджеров с подчиненными; д) управленческие решения; е) наем на работу.

4. Сформулируйте перечень качеств и компетенций, необходимых лидерам в разных областях деятельности: а) крупное промышленное предприятие, использующее новейшие технологии производства; б) негосударственное высшее учебное заведение — университет, ориентированный на инновационные методы обучения студентов; в) спортивная детско-юношеская школа.

5. Объясните смысл фразы «организовать деятельность группы людей».

6. В чем, на ваш взгляд, состоят преимущества модели В. Герчикова перед другими изученными моделями мотивации?

7. Как вы понимаете следующее изречение? «Организацию трудно увидеть. Мы видим только то, что на поверхности: высокие здания, оборудованные компьютерами помещения, приветливых служащих, но в целом организация представляет собой нечто туманное и абстрактное» (Ричард Л. Дафт).

8. Объясните, какие PAEI-коды в модели И. Адизеса соответствуют лидерству?

9. Почему понятие «бюрократия» в наши дни часто употребляется в негативном значении? Дайте свою оценку этому понятию с учетом изученного материала.

10. Менеджмент часто называют наукой, практикой и искусством. Как вы думаете, почему? В каких литературных произведениях, фильмах, мультфильмах, телепередачах и т.п. вы обнаруживали сюжеты и эпизоды, связанные с менеджментом?

11. Приведите пример плана организации. Объясните, как проявляются в нем принципы эффективного планирования.

12. Приведите пример цели деятельности группы исполнителей. Обоснуйте принципы организационной деятельности в отношении цели и группы.

13. Приведите пример организации. Перечислите пять форм власти и влияния менеджеров этой организации и дайте каждой из них краткую характеристику.

14. Выберите две из известных вам теории (модели) лидерства. Объясните, как они дополняют друг друга при анализе системы лидерства в конкретной организации.

15. Приведите пример контролируемого (производственного, коммерческого и т.п.) процесса. Опишите особенности предварительного, текущего и заключительного контроля.

16. Объясните, какое значение для организации имеют такие элементы ее организационной культуры: герои, ритуалы и церемонии, поверья и убеждения. Приведите примеры.

17. Что такое эффективность организации и чем она определяется? Как и чем можно описать позицию организации в пространстве ее возможных состояний?

18. Какие, из перечисленных ниже организаций, в соответствии Гражданским Кодексом Российской Федерации, относятся к коммерческим: федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования (университет); негосударственное образовательное учреждение высшего профессионального образования (университет); ОАО «Газпром»; РАО РЖД (ОАО «Российские железные дороги»); производственный кооператив «Трилогия».

19. Сравните модели организационного развития Л. Грейнера и И. Адизеса по следующим характеристикам: 1) завершенность модели; 2) наличие «оптимальной точки» развития; 3) детализация стадий; 5) возможность и удобство применения для анализа стадий жизненного цикла современных организаций. Сделайте собственные комментарии и выводы.

20. Что представляет собой оперативная интеграция подразделений при осуществлении организационных изменений?

21. Приведите пример организации. Опишите наиболее значимые факторы ее макроокружения. Объясните характер их влияния на организацию.

22. Приведите пример организации. Опишите наиболее значимые факторы ее микроокружения. Объясните характер их влияния на организацию.

23. Сравните между собой хозяйственные товарищества и хозяйственные общества. Укажите сходства и различия этих организационно-правовых форм.

24. Объясните сущность и приведите примеры вертикальной и горизонтальной интеграции при создании групповых организационных форм.

25. Приведите пример организации. Опишите основные факторы ее внутренней среды (примерами).

Задания третьего типа

Задание 1 (типовое)*. Прочитайте кейс «Развитие компании «Инфо-Инвест».

Компания «Инфо-Инвест» работает на рынке информационных технологий около десяти лет, оказывая услуги по разработке и установке корпоративных информационных сетей и систем информационной безопасности. В момент

образования компании в 2001 году численность ее сотрудников, включая основателя, занимавшего тогда пост Генерального директора, составляла всего девять человек. В 2002 году в компании уже работали 32 сотрудника. В 2005-м численность персонала увеличилась до 56 человек. В этом же году у компании насчитывалось всего пять постоянных клиентов, но уже к началу 2007 года количество заказчиков, заключивших договора с «Инфо-Инвест» на условиях длительного обслуживания сетей, достигло двадцати двух. При этом чистая прибыль компании по сравнению с 2005 годом выросла почти в 3 раза. В 2011 году численность персонала составляет более 120 человек. Прибыль превышает 150 млн. руб. в год, что на 90 млн. руб. больше, чем в 2007 году. В 2009 году компания заключила два договора о стратегическом партнерстве: с банком «Регион-Развитие» и компанией «Oracle». По прогнозам в 2012 прибыль должна вырасти в 1,5 раза за счет заключения договоров еще с пятью постоянными клиентами. Учредители «Инфо-Инвест» полагают, что успех компании обусловлен тем, что с 2005 по 2006 годы удалость создать команду эффективных менеджеров, владеющих современными технологиями управления.

1. Письменно ответьте на вопросы:

а) чем занимается компания «Инфо-Инвест»?

б) по каким характеристикам можно судить о развитии компании?

2. Составьте таблицу и сгруппируйте количественные характеристики, используемые в кейсе, по их содержанию.

3. Постройте два-три графика, иллюстрирующих динамику развития компании «Инфо-Инвест».

* В кейсе может быть изменена структура и количественные значения показателей развития.

Задание 2. Прочитайте кейс «Направления развития издательского дома «Компьютер-Пресс».

Перед издательским домом «Компьютер-Пресс», выпускающим журналы по компьютерным технологиям и электронике, встал вопрос — в каком направлении развиваться дальше? Недавно в результате успешной перестройки издательского дома и благоприятных прогнозов развития отечественного журнального рынка у издательского дома появилось сразу несколько потенциальных инвесторов. Каждый инвестор готов предоставить очень мощное финансирование, позволяющее запускать от четырех до восьми новых изданий в год. Однако появление инвестора ставит перед издательским домом задачу выбора стратегии дальнейшего развития. Тема электроники обладает важным преимуществом — повышенным вниманием рекламодателей. Компания может выпустить новые журналы по электронике или расширить тематику журналов. Топ-менеджмент рассматривает почти все возможности, за исключением «желтых» и общественно-политических изданий.

Ответьте на вопросы:

1. Какие ограничения установило руководство для стратегии развития своего бизнеса?

2. О каких еще ограничениях может идти речь в данной задаче?

Какие ограничения приняли бы вы?

3. Что является основным критерием эффективности решения, разрабатываемого издательским домом в данном примере? Какие критерии приняли бы вы?

Задание 3. Прочитайте кейс «Структура предприятия «Электрон».

Предприятие «Электрон» проводит самостоятельные научные исследования и опытно-конструкторские разработки, маркетинговый анализ и выпуск высокотехнологичной продукции: приборов, бытовой техники, промышленного

оборудования и т.п. В настоящее время на предприятии ведутся разработки новой медицинской техники, средств связи для морских судов и аппаратуры для предприятий нефтяной и газовой промышленности. В основе конкурентной политики предприятия лежит принцип одновременной реализации нескольких производственных проектов в интересах заказчиков. Структура предприятия «Электрон» представляет собой совокупность автономных рабочих групп, каждая из которых имеет двойное подчинение: руководителю проекта и руководителю отдела, в зависимости от этапа работ.

Ответьте на вопросы:

1. Назовите тип организационной структуры предприятия «Электрон»
2. Укажите преимущества и недостатки такой структуры
3. Какое изменение вы предложили бы внести в организационную структуру компании «Электрон» для повышения эффективности ее работы?

Задание 4. В начале XX века руководители крупных производственных корпораций (например, Альфред Слоун-младший из «Дженерал Моторс») поняли, что традиционная функциональная организационная структура управления больше не отвечает потребностям их компаний. Если огромная фирма будет стремиться втиснуть всю свою деятельность в три-четыре основных отдела, то для эффективности контроля руководителя каждый отдел должен будет разбит на сотни подразделений. Кроме того, многие фирмы распространили свою деятельность на обширные регионы (другие страны), и одному руководителю стало очень трудно держать под контролем всю деятельность компании.

Ответьте на вопросы:

1. Какая организационная структура появилась в результате решения данных проблем?
2. Нарисуйте органиграмму (структурную схему) такой ОСУ.
3. Каким образом новая ОСУ помогла фирмам выйти из описанной ситуации?

Задание 5. Прочитайте приведенный ниже кейс. Дайте название каждому из перечисленных этапов. Расставьте этапы в порядке, обеспечивающем эффективную реализацию основных функций менеджмента компании. Объясните, почему такой порядок вы считаете правильным?

Этапы деятельности менеджмента компании «Альфа» при создании нового департамента:

а) формирование организационной структуры департамента и обеспечение его необходимыми ресурсами: персоналом, финансами, помещением и оборудованием и т.п.;

б) реализация процедур количественной и качественной оценки и

учета результатов деятельности департамента;

в) выработка и реализация мотивационных процедур, направленных на активизацию деятельности персонала департамента и повышение эффективности выполнения им своих функций;

г) определение целей деятельности нового департамента, необходимых средств, разработка методик эффективной работы департамента.

Задание 6 (типовое)*. Приведите примеры коммуникационных потоков для различных организаций. В примерах укажите: а) отправителя и получателя, например; б) конкретное содержание информации; в) канал (носитель) информации.

№	Организация	Вертикальные	Горизонтальные

		восходящие	нисходящие	
1.	Сеть магазинов	а, б, в	а, б, в	а, б, в
2.	Автомобильный завод	а, б, в	а, б, в	а, б, в

* Могут предлагаться разные виды организаций.

Задание 7. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Анна работает менеджером в небольшой компании и руководит отделом. В ее подчинении находятся пять сотрудников. Отделу часто приходится решать срочные и достаточно сложные задачи. Иногда выполнение нового задания требует от Анны твердости и требовательности по отношению к ее сотрудникам. Но ей всегда удается обходиться без применения административных мер, взысканий и предупреждений. Анна считает, что залогом успешной работы коллектива является хороший моральный климат. Бывали случаи, когда Анна брала на себя часть исполнительской работы, чтобы позволить одной сотруднице пораньше уйти с работы в детский сад за ребенком.

Сотрудники не злоупотребляют добрым отношением Анны. Они понимают, что важность своевременного выполнения производственных заданий и прилагают для этого все свои навыки и усилия.

Задание 8. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Выпускник факультета менеджмента одного из престижных вузов Николай получил работу аналитика в успешной коммерческой компании. Работа требовала от него приложения знаний, сил и творческих способностей. Каждая новая ситуация предполагала неординарный подход и креативность. В целом Николай был доволен своей работой, понимая, что она дает ему не только высокую заработную плату, но и реализацию знаний, творческое развитие, а также гарантирует карьерный рост. Огорчало Николая только одно — ему приходилось работать уединенно в удобном одноместном офисном помещении. Общение с коллегами сводилось преимущественно к обмену электронными посланиями. Через полтора года Николай попросил перевести его на другую, менее оплачиваемую должность, требующую большую часть рабочего времени проводить в общении с коллегами, партнерами и клиентами.

Задание 9. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Наталия всегда мечтала быть корреспондентом. К моменту окончания с отличием факультета журналистики, ее портфолио насчитывало более тридцати статей, рассказов и очерков. Одна работа даже завоевала приз престижного конкурса. После окончания университета Наталия устроилась в редакцию очень крупной и известной газеты. Однако на первое время ей предложили должность редактора небольшой рубрики. Писать не давали, да на это просто не оставалось времени. Наталия отлично справлялась со своими обязанностями, и была на хорошем счету у руководства. Однако «первое время» затянулось на два года. Из разговора со своим шефом Наталия поняла, что в ближайшие несколько лет ей не предоставят место корреспондента. Через две недели Наталия уволилась из престижного издания и устроилась корреспондентом в небольшую газету. Теперь ей приходится много писать, много ездить по стране. Работа отнимает почти все время. Статьи Наталии не раз отмечались читателями, как самые интересные и острые. По-видимому, в ближайшие три-четыре года Наталию не ожидает какоелибо серьезное служебное продвижение. Однако по ее словам, она еще никогда не чувствовала себя такой счастливой.

Задание 10. Прочитайте кейс, объясните особенности мотивации героя кейса, используя известные вам теории (модели) мотивации.

Сергей со школьной скамьи занимался жонглированием. Он не собирался становиться артистом цирка, просто это было его хобби. В университете он продолжал совершенствовать свое мастерство, постоянно увеличивая число предметов для жонглирования. Это не мешало учебе, и родители даже поощряли увлечение сына. На четвертом курсе Сергей твердо решил побить рекорд Мира по максимальному количеству предметов для жонглирования и подал заявку в комитет книги рекордов Гиннеса. С первого раза побить рекорд ему не удалось. Не удалось и со второго. Но Сергей продолжал тренироваться. Его мечта сбылась лишь через два года после окончания вуза, когда он уже работал менеджером крупного отеля. Сергей был очень горд своим успехом. Поздравления шли со всех концов России и даже из других стран. К сожалению, через полгода рекорд был побит, но это не расстроило Сергея. Сегодня Сергей — генеральный директор сети отелей. В его офисе на самом видном месте лежит книга рекордов Гиннеса, раскрытая на посвященной ему странице. Жонглированием он занимается редко, на отдыхе для удовольствия.

Задание 11. Проанализируйте качество приведенного ниже информационного сообщения.

Условия передачи: Отправитель — вице-президент компании. Получатель — начальник отдела продаж. Время получения — середина рабочего дня. Форма сообщения — устно (по телефону).

Содержание сообщения: «Сергей Иванович! Сегодня мы запускаем новую программу продаж. Она была утверждена руководством компании в прошлом месяце. Вы уже завтра должны выполнить первые пять пунктов программы. Сегодня же изучите ее основные параметры. Сейчас я их вам зачитаю…». Далее вице-президент зачитывает параметры программы.

Задание 12. Проанализируйте качество приведенного ниже информационного сообщения.

Условия передачи: Отправитель — инженер. Получатель — рабочие сборочного цеха (30 чел.). Время получения — конец рабочего дня. Форма сообщения — устно и письменно (на маркерной доске).

Содержание сообщения:

«Завтра приступаем к внедрению новой технологии…

Маршрутная технология включает установление последовательности и содержания технологических и вспомогательных операций сборки. Последовательность сборки определяется на основе технологических схем. Содержание операций устанавливают в зависимости от выбранного типа производства и темпа сборки.

При серийном производстве содержание операции принимают таким, чтобы на отдельных рабочих местах выполняемая узловая и общая сборка данного и других изделий периодически сменяемыми партиями обеспечивала достаточно высокую загрузку рабочих мест. Для общей сборки характерно (пишет на доске):

$[(t_1N_1 + t_2N_2 + \ldots + t_mN_m) + (T_1 + T_2 + \ldots + T_m)k]\ m < F_д$

Здесь t_1, t_2, ... — время общей сборки первого, второго, ..., l-го изделия; T_1 T_2, ... — подготовительно-заключительное время для первого, второго, ..., l-го изделия; k — число партий и год; $F_д$ — действительный годовой фонд рабочего времени; N_1, N2, ... — годовая программа выпуска первого, второго, ..., l-го изделия; m — число стендов общей сборки; l — число изделий, собираемых на данном стенде.

Остальное вы прочитаете самостоятельно…»

Инженер выдает бригадиру один буклет объемом 120 страниц.

Задание 13. Прочитайте кейс «Модель лидерства руководителя предприятия «Электрон».

Коммерческое предприятие «Электрон» проводит самостоятельные научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), маркетинговый анализ и выпуск высокотехнологичного оборудования и приборов. В настоящее время на предприятии ведутся разработки новой медицинской техники, средств связи для морских судов и аппаратуры для предприятий нефтяной и газовой промышленности. Основная часть сотрудников предприятия — высококвалифицированные специалисты с большим опытом работы. На «Электроне» поощряется профессиональное развитие специалистов, используется система участия сотрудников в распределении прибыли.

Директор предприятия, кандидат технических наук Владимир Соловьев, назначен на должность всего три месяца назад. Ранее он занимал должность заместителя директора по производству на предприятии, выпускающем пищевое оборудование. Владимир Соловьев успел наладить хорошие отношения с коллективом, ценит своих сотрудников, считая их основным потенциалом своей фирмы. Как правило, он положительно отзывается о каждом из них. Сотрудники также относятся к директору с уважением.

В новом году предприятие «Электрон» получило заказ на разработку высокоточных приборов для оснащения орбитальных космических комплексов. Предполагается применение нанотехнологий. Владимир Соловьев считает эту задачу абсолютно новой, при этом он не вполне понимает, какие шаги необходимо предпринять в первую очередь и как распределить частные задачи между подразделениями. Директор понимает, что не является крупным специалистом в данной области, однако он уверен, что среди его сотрудников есть люди, готовые реализовать план с высоким качеством.

1. Используя модель Фреда Фидлера, оцените ситуацию и предложите стиль лидерства, который следует избрать В. Соловьеву на данном этапе развития фирмы.
2. Как вы думаете, изменится ли со временем стиль лидерства, используемый В. Соловьевым? Если изменится, то как? Объясните свои предположения.

Задание 14. Дайте характеристику школе наук о поведении: годы развития, авторы и последователи, основные идеи, практическое значение для современного менеджмента.

Вспомните основные положения теорий «X» и «Y», предложенных американским ученым Дугласом Мак-Грегором. Какие идеи кажутся вам более правильными и соответствующими современным условиям? Какие положения и выводы вы будете использовать в своей работе менеджером? Почему?

Задание 15. Что такое субъект и объект управления? Как они взаимодействуют друг с другом в процессе управления?

1. Нарисуйте схему процесса управления, используя следующие элементы:

- ограничения и критерии эффективности управления;
- цель управления;
- субъект управления (руководитель, менеджер, координатор);
- объект управления (организация, подразделение, сотрудник);
- обратная связь;
- управленческое воздействие; − результат управления.

2. Приведите примеры целей управления для какой-либо организации.
3. Приведите примеры критериев эффективности управления организацией или ее подразделениями.

Задание 16. В менеджменте используются три группы методов управления: экономические (Э), организационно-распорядительные (О) и социально-психологические

(С). Укажите соответствие каждого инструмента управления из приведенного перечня тому или иному методу менеджмента.

Инструменты управления:

1. Приказы.
2. Регулирование межличностных и межгрупповых отношений.
3. Убеждение.
4. Инструктажи.
5. Разрешение структурному подразделению использовать заранее оговоренную часть прибыли по своему усмотрению.
6. Личный пример руководителя.
7. Применение штрафных санкций при невыполнении подразделением своих обязательств.
8. Постановления руководства.
9. Внушение.
10. Команды.
11. Рекомендации.
12. Моральное поощрение.
13. Распоряжения.
14. Создание и поддержание благоприятного морального климата в коллективе.

Задание 17. Существуют отраслевые (О) и функциональные (Ф) особенности менеджмента. Какие из перечисленных видов менеджмента являются функциональными, а какие — отраслевыми? (см. ниже пример оформления ответа).

Виды менеджмента:

1. Управление персоналом.
2. Банковский менеджмент.
3. Стратегический менеджмент.
4. Менеджмент в торговле.
5. Управление финансами.
6. Менеджмент в сфере телевидения.
7. Менеджмент в гостиничном бизнесе.
8. Управление проектами.
9. Менеджмент в социальной сфере.
10. Информационный менеджмент.
11. Менеджмент в ресторанном бизнесе.
12. Спортивный менеджмент.
13. Управление производством.
14. Менеджмент в девелопменте (строительстве). 15. Инновационный менеджмент.

Задание 18. Вспомните роли менеджеров в классификации Г. Минцберга. Запишите роли (по каждой из трех категорий), которые должны играть указанные ниже менеджеры:

1. Генеральный директор инновационной компании, разрабатывающей высокотехнологичное оборудование для космических станций.
2. Директор департамента, отвечающего в вузе за разработку и внедрение в учебный процесс учебников и пособий, систем дистанционного обучения и т.п.
3. Старший продавец-консультант магазина электроники, контролирующий работу шести продавцов-консультантов.

Какие роли, на ваш взгляд, требуют наибольшей подготовки и опыта? Поясните ваше мнение.

Задание 19. Укажите, какие из приведенных ниже особенностей характеризуют типовую модель японского менеджмента (Я), а какие — американского (А) (см. образец оформления ответа).

Характерные особенности национального менеджмента:

1. Оценка качества управления по уровню гармонии в коллективе и коллективному результату
2. Оплата труда по индивидуальным достижениям.
3. Замедленные оценка работы сотрудника и служебный рост.
4. Нестандартная, гибкая структура управления.
5. Личные неформальные отношения с подчиненными.
6. Управленческие решения принимаются коллективно на основе единогласия.
7. Наем на работу на короткий период.
8. Продвижение по службе по старшинству и стажу работы.
9. Индивидуальный характер принятия решений.
10. Быстрая оценка результатов труда, ускоренное продвижение по службе.
11. Основное качество руководителя — умение осуществлять координацию действий и контроль.
12. Деловая карьера обусловливается личными результатами.
13. Формальные отношения с подчиненными.
14. Коллективная ответственность, ориентация управления на группу.
15. Строго формализованная структура управления.
16. Неформальная организация контроля.
17. Оплата труда по показателям работы группы и служебному стажу.
18. Профессионализм и инициатива — главные качества руководителей.
19. Долгосрочный наем руководителей и работников организаций.
20. Четко формализованная процедура контроля.
21. Оценка качества управления по индивидуальному результату и индивидуальная ответственность.

Задание 20.

Выберите в качестве примера одну из российских компаний, использующих групповую организационную форму (финансовопромышленная группа, холдинг, концерн и др.).

Объясните: а) сферу деятельности и специфику компании;

б) структуру компании; в) преимущества групповой организационной формы; г) особенности управления компанией, имеющей такую групповую организационную форму.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ТОВАРНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	**ПК-1.2** Осуществляет поиск, сбор и анализ информации необходимой для решения профессиональных задач по управлению торгово-экономическими системами	Знает нормативно-правовые, нормативно-технические документы, товарно-сопроводительные документы, содержащие требования к товарной информации	Умеет изучать, обобщать и анализировать товарную информацию, оценивать соответствие товарной информации, требованиям, предъявляемым к ней для решения профессиональных задач	Имеет практический опыт оценки соответствие товарной информации установленным требованиям и работать в базами информационных ресурсов товарной информации с применением информационно-коммуникационных технологий с целью управления торгово-экономическими процессами в торговле	Контактная работа: Лекции Семинар Практикум по решению задач Ситуационный практикум Самостоятельная работа: Конспект

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Товарная информация, понятие и функции.
2. Характеристика видов и форм товарной информации.
3. Требования, предъявляемые к товарной информации, признаки недостоверной информации.
4. Виды товарной информации: основополагающая, коммерческая и потребительская информация. Формы информации: словесная, изобразительная и символическая.
5. Законодательство в сфере права потребителей на информацию о товарах, их изготовителях и продавцах.
6. Понятие информационных ресурсов, их назначение и краткая характеристика видов.
7. Федеральный информационный фонд технических регламентов и стандартов: характеристика документов, входящих в его состав.
8. Документы, нормирующие требования к маркировке товаров.
9. Группы нормативных и технических документов.
10. Виды и разновидности товарно-сопроводительных документов
11. Правила оформления эксплуатационных документов при реализации технически сложных товаров.
12. Функции и структура маркировки.
13. Виды маркировки и требования, предъявляемые к ним.
14. Назначение носители производственной маркировки, требования, предъявляемые к ним.
15. Торговая маркировка, ее основные носители, структура, требования, предъявляемые к содержанию торговой маркировки.
16. Понятие «экологической маркировки», классификация и укажите назначение.
17. Особенности маркировки продовольственных товаров.
18. Особенности маркировки непродовольственных товаров.
19. Информационные знаки, классификация, функции.
20. Знаки соответствия, виды, классификация, назначение.
21. Экологические знаки и их назначение.
22. Общие требования, предъявляемые к информационным знакам.
23. Средства автоматической идентификации товара.
24. Виды, структура и содержание штрихового кода.
25. Правила этикетирования пищевых продуктов

Задания 2-го типа

1. Охарактеризуйте права потребителей на информацию, как осуществляется защита прав потребителей.
2. Объясните, что понимают под достоверностью, доступностью, достаточностью товарной информации.
3. Раскройте назначение справочно-правовых систем КонсультантПлюс, Гарант, ЮСИС?
4. В каких нормативных документах регламентируются требования к товарной информации? Какие нормы и правила они содержат.

5. Какую информацию изготовитель обязан предоставить потребителю? Ответ обоснуйте.

6. Какую информацию должны предоставить потребителю на предприятии розничной торговли? Ответ обоснуйте.

7. Охарактеризуйте содержание законодательных актов, составляющих правовую основу информационного обеспечения потребителей.

8. Раскройте роль технических документов в информационном обеспечении товароведения и экспертизы товаров.

9. Опишите основные обязательные товарно-сопроводительные документы при поставке продовольственных и непродовольственных товаров

10. Дайте оценку сведений о товаре, содержащихся товарнотранспортной накладной?

11. Чем отличается руководство по эксплуатации от паспорта изделия? Что между ними общего?

12. Охарактеризуйте международные требования по классификации и маркировке опасных веществ и материалов.

13. Проанализируйте нормативные документы, в которых регламентируются требования к производственной и торговой маркировке? В чем их сущность?

14. Раскройте понятие «акцизная маркировка»? Для каких товаров она применяется? В чем отличие акцизных марок от специальных? Виды акцизных марок.

15. Проанализируйте требования, которые предъявляются к маркировке импортных товаров.

16. Проанализируйте систему обеспечения правовой охраны товарных знаков, знаков обслуживания и наименований мест происхождения товаров.

17. Опишите назначение национальных и региональных знаков соответствия. на что указывают эти знаки?

18. Каково назначение манипуляционных знаков, наносимых на упаковку товаров?

19. Опишите компонентные знаки, наносимые на товары. Что они означают?

20. Опишите 10 групп знаков информационных знаков. По какому признаку делятся?

21. Охарактеризуйте функции идентификационного номера? На какие товары он наносится?

22. Дайте описание размерных знаков, наносимых на товар или его упаковку, раскройте их назначение.

23. Опишите систему автоматической идентификации товара? Какие средства в ней используются?

24. Опишите особенности технологии товародвижения с использованием штрихового кодирования (на примере конкретного торгового предприятия и товара) 25. Раскройте сущность и значение электронной маркировки.

Задания 3-го типа

Задание № 1. На упаковке какого-либо товара найдите товарный знак и охарактеризуйте его по всем существующим классификационным признакам.

Задание № 2. С помощью так называемой контрольной цифры (контрольного разряда) на штрих-коде определенного товара можно определить, законно или нет его производство, т.к. штрих-код позволяет распознавать информационную фальсификацию, которая обычно сопровождает другие виды подделок. Рассчитайте правильность нанесения на товар 13-значного штрихового кода.

Задание № 3. По представленным фотографиям расшифруйте обозначения, нанесенные на крышку банки консервов, используя для этих целей реестры ассортиментах знаков и перечни предприятиях изготовителей.

Задание № 4. В пошивочном цехе ателье шьют одноразовые тапочки для гостиничного комплекса: получают от них материалы и оказывают услугу по пошиву. Является ли ателье участником оборота обуви? Является ли гостиница реализатором этих тапочек? Ответ обоснуйте.

Задание № 5. В адрес ООО «Продукты» с городского склада поступила партия сырокопченых колбас. Доставка осуществлялась автомобильным транспортом. Какой ветеринарно-сопроводительный документ входит в комплект ТСД, сопровождающих поставку груза.

Задание № 6. Используя информацию, содержащуюся в нормативнотехнических документах (технические регламенты и национальные стандарты), обозначьте требования к конкретному наименованию пищевой продукции.

Задание № 7. Используя информацию, содержащуюся в нормативнотехнических документах (технических регламентах и национальных стандартах), обозначьте требования к конкретному наименованию непродовольственного товара.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ТОВАРНАЯ ПОЛИТИКА

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	**ПК-2**	**ПК-2.1** Использует новые технологические решения при организации и управлении процессами и операциями в розничных торговых предприятиях	виды, средства и методы организации, формирования и управления товарной политикой, в том числе ассортиментной политикой предприятия, методы управления ассортиментом компаний	применять методы организации, формирования и управления товарной политикой предприятия, в том числе ассортиментной политикой с целью реализации торговых операций в предприятиях розничной торговли	организации и управления товарной политикой предприятия, в том числе ассортиментной политикой, разработки стратегий товарной политики	Контактная работа: Лекции Семинары Ситуационные практикумы Самостоятельная работа
Способен анализировать спрос покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах	**ПК-3**	**ПК-3.3** Использует современные методы и технологии продвижения товаров в торговых системах	основные понятия, цели, задачи, принципы, стратегии товарной политики	применять современные методы и технологии продаж и продвижения товаров для достижения целей и задач товарной политики	использования современных методов и технологий продаж и продвижения товаров для достижения целей и задач товарной политики	

6. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Понятие товарной политики, стратегия и тактика предприятия.
2. Миссии предприятия и ее виды.
3. Классификация товаров в маркетинге.
4. Основные проблемы товарной политики предприятия.
5. Основные понятия товарной политики: товар, качество, дизайн, упаковка, марка.
6. Брэнд, факторы, влияющие на развитие брэнда.
7. Основные стадии жизненного цикла товара.
8. Способы продления жизненного цикла товара на разных его стадиях.
9. Марочная и брэндовая политика предприятия.
10. Основные товарные стратегии: сегментирование рынка, недифференцированный, дифференцированный, концентрированный маркетинг.
11. Понятие и назначение упаковки товара.
12. Функции упаковки товара.
13. Роль упаковки в современной товарной политике.
14. Маркировка товара и штриховое кодирование.
15. Понятия качества и конкурентоспособности товара, взаимосвязь и отличие.
16. Конкурентоспособность товара и ее показатели.
17. Методика оценки конкурентоспособности товара.
18. Проблемы повышения качества и конкурентоспособности товара.
19. Правовые основы регулирования качества и конкурентоспособности товара в РБ.
20. Понятия товарного ассортимента и номенклатуры.
21. Анализ товарного ассортимента и номенклатуры.
22. Метод АВС анализа ассортимента товаров.
23. Управление ассортиментом продукции.
24. Пути формирования ассортимента товаров.
25. технология планирования ассортимента продукции.

Задания 2-го типа

1. Сетевой график цикла планирования ассортимента товаров.
2. Понятие нового товара, примеры.
3. Стратегии предприятия выхода на рынок с новым товаром.
4. Общая схема процесса создания нового товара.
5. Основные источники поиска идей нового товара.
6. Логико-систематические методы генерации идей новых товаров.
7. Интуитивно-творческие методы генерации идей новых товаров.
8. Процесс отбора идей нового товара.
9. Анализ экономической эффективности нового товара и его возможных продаж.
10. Тестирование нового товара в условиях рынка.
11. Методы изучения отношения потребителя к новым товарам.
12. Контрольное и стандартное тестирование нового товара.
13. Вывод нового товара на рынок.
14. Сущность и принципы системы сервиса на предприятии.
15. Задачи системы сервисного обслуживания.
16. Виды сервисного обслуживания.

17. Организация системы сервиса.
18. Служба сервиса и ее функции.
19. Сущность и основные функции канала распределения.
20. Выбор каналов распределения (сбыта) продукции.
21. Виды маркетинговых системы распределения товаров.
22. Сущность и принципы системы сервиса на предприятии.
23. Задачи системы сервисного обслуживания.
24. Виды сервисного обслуживания. 25. Организация системы сервиса.

Задания 3-го типа

Задание 1. Сформируйте ассортимент для открывающегося магазина детской обуви. Площадь магазина 20 кв.м. Обоснуйте подбор ассортимента товара для магазина с данной площадью.

Задание 2. В магазине, торгующем продовольственными товарами, необходимо открыть непродовольственный отдел площадью 100 кв. м. Сформируйте ассортимент непродовольственной группы товаров, учитывая то, что рядом находится центральный рынок города.

Задание 3. Необходимо сформировать ассортимент товара по продаже сувенирной продукции, изготовленной из дерева. Какие товары пользуются наибольшим спросом в данной товарной категории?

Задание 4. Рассчитайте структуру ассортимента обуви в магазине, если в торговом зале и на складе имеются: сапоги зимние – 120 пар, демисезонные – 50 пар, ботинки зимние – 80 пар, демисезонные – 90 пар, полуботинки – 70 пар, туфли (в том числе летние) – 65 пар. Укажите, какие действия следует предпринять по формированию ассортимента обуви в зависимости от времени года (осень, весна).

Задание 5. Ассортимент супермаркетов серии «Перекресток» в г. Москве включает 2000 наименований продуктов, в то время как в типичном европейском продуктовом супермаркете 5000-7000 наименований, в американском - не менее 8000 наименований. Задание

Рассчитать показатель полноты торгового ассортимента в супермаркете «Перекресток» по сравнению с зарубежными стандартами обслуживания.

Задание 6. Номенклатура производимых в России игрушек насчитывает 17 тысяч наименований, в Японии (стране – лидере по производству игрушек) – 100000 наименований. Что характеризует (как называется) показатель, рассчитываемый отношением

К=17000/100000=0,17?

Задание 7. Рассчитать относительный показатель – коэффициент обновления ассортимента летних мужских сорочек, если известно, что в магазине было 30 артикулов сорочек, причем 5 из них поступило впервые взамен того же числа снятых с поставки моделей; срок морального износа, согласно опросу экспертов, установлен 2 года.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ЭКСПЕРТИЗА НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	**ПК-1.2** Осуществляет поиск, сбор и анализ информации необходимой для решения профессиональных задач по управлению торгово-экономическими системами	Знает основные нормативно-технические документы, содержащие требования к качеству, маркировке, условиям хранения и реализации однородных групп непродовольственных товаров	Умеет исследовать и анализировать информацию, полученную при оценке качества, маркировки, условий хранения и реализации однородных групп непродовольственных товаров в целях управления торгово-экономическими системами	имеет практический опыт применения методов проведения стандартных испытаний по определению показателей качества и оценки маркировки однородных групп непродовольственных товаров, предусмотренных в нормативно-технической документации	Контактная работа: Лекции Лабораторный практикум Самостоятельная работа Конспект
		ПК-1.3. Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	Знает основные требования к качеству, маркировке, условиям хранения и показатели качества однородных групп непродовольственных товаров при решении профессиональных задач в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или)	Умеет устанавливать соответствие содержания маркировки и потребительских свойств непродовольственных товаров установленным требованиям при решении профессиональны задач в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или)	имеет практический опыт использовать современные методы оценки качественных характеристик непродовольственных товаров, обеспечения необходимых условий хранения, транспортирования и реализации товаров при решении профессиональных задач	Контактная работа: Лекции Лабораторный практикум Самостоятельная работа Конспект

			торгово-технологической деятельности	торгово-технологической деятельности		

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Общая классификация однородных групп непродовольственных товаров: классификационные признаки, классификационные группировки и объекты.
2. Особенности потребительских свойств, показатели качества: надежности, эргономические, эстетических, безопасности.
3. Классификация волокон: натуральные и химические волокна.
4. Свойства искусственных и синтетических волокон.
5. Классификация ассортимента швейных товаров.
6. Группы потребительских свойств одежды (эргономические, антропометрические, гигиенические, психофизиологические требования, физиологические, эстетические, эксплуатационные).
7. Характеристика классификации и ассортимента обуви.
8. Потребительские свойства и показатели качества парфюмерных товаров.
9. Факторы, формирующие качество косметических товаров.
10. Групповая характеристика различных видов товаров, входящих в состав культурно-бытовых товаров.
11. Товары из пластмасс: ассортимент, актуальные проблемы и пути их решения, потребительские свойства, требования к качеству, идентификация и экспертиза качества.
12. Товары бытовой химии (СМС): сущность склеивания, классификация, характеристика ассортимента, состав, сравнительная характеристика потребительских свойств, требования к качеству и экспертиза СМС.
13. Товары бытовой химии (чистящие, полирующие, пятновыводящие, дезинфицирующие средства, и т.д.): ассортимент и свойства.
14. Мебель: состояние рынка, типология потребителей и жилья, роль мебели в обеспечении жизнедеятельности человека, классификация ассортимента, характеристика ассортимента мебели, маркировка, упаковка, требования к качеству изделий; особенности экспертизы качества
15. Аппаратура для фотосъемки и видеосъемки: классификация, основы теории фотографических процессов, устройство, принципы работы, маркировка, упаковка, транспортирование и хранение.
16. Бытовая радиоэлектронная аппаратура (электроакустических приборов, усилителей звуковой частоты, радиоприемной, телевизионной аппаратуры): классификация, ассортимент; устройство, контроль качества.
17. Косметические товары: ассортимент, формирование качества, потребительские свойства, экспертиза качества.
18. Ювелирные товары: значение в удовлетворении социальных и эстетических потребностей человека, возникновение, развитие и современное состояние производства и торговли.
19. Классификация ассортимента телевизоров.
20. Потребительские свойства и перспективы развития бытовых радиоприемных устройств.
21. Благородные (драгоценные) металлы и их сплавы, используемые в ювелирном деле.

22. Пробирование и клейменение изделий из драгоценных металлов и камней.
23. Основные сведения о высокомолекулярных соединениях и их классификации.
24. Характеристика потребительских свойств бытовых химических товаров.
25. Классификация и характеристика ассортимента электробытовых товаров.

Задания 2-го типа

1. Раскройте понятие о качестве и потребительских свойствах однородных групп непродовольственных товаров.
2. Охарактеризуйте основные понятия, применяемые в оценочной деятельности непродовольственных товаров.
3. Опишите органолептические методы распознания текстильных волокон.
4. Охарактеризуйте внешние отличительные признаки и свойства трикотажа.
5. Раскройте понятия размерных характеристик одежды (швейных товаров).
6. Проанализируйте особенности конструирования трикотажных изделий по сравнению со швейными изделиями из тканей.
7. Охарактеризуйте требования, по которым проводится экспертиза качества кожаной обуви.
8. Проанализируйте преимущества и недостатки искусственных и синтетических обувных материалов по сравнению с натуральными кожами.
9. Проанализируйте классификацию и характеристику ассортимента парфюмерных товаров.
10. Опишите потребительские свойства и показатели качества декоративной косметики.
11. Раскройте основные технические характеристики радиоприемников, входящих в состав бытовой аудио техники.
12. Опишите основы теории получения фотографического изображения.
13. Опишите принципы записи и воспроизведения оптической информации и звукового сопровождения.
14. Опишите материалы мебельного производства: классификация, характеристика ассортимента
15. Проанализируйте классификации драгоценных и поделочных камней.
16. Опишите требования к качеству и организацию проведения экспертизы ювелирных товаров.
17. Охарактеризуйте классификацию пластмасс на основе природных полимеров по видам, свойствам, применению.
18. Опишите составляющие основного пробирного клейма: знак удостоверения, шифры инспекции пробирного присмотра, обозначения установленной пробы.
19. Охарактеризуйте основные дефектов ювелирных изделий, которые возникают в процессе производства и их влияние на качество готовых изделий.
20. Раскройте роль и значение ювелирных товаров в развитии культурного уровня человека. Состояние рынка ювелирных изделий Российской Федерации.
21. Раскройте основные способы получения пластических масс.
22. Опишите классификацию и ассортимент синтетических моющих средств.
23. Раскройте общие характерные требования к электробытовым товарам отдельных подгрупп.
24. Проанализируйте классификацию и ассортимент бытовых светильников. Требования к качеству.
25. Проанализируйте принцип работы бытовых стиральных машин.

Задания 3-го типа

Задание № 1. С помощью так называемой контрольной цифры (контрольного разряда) на штрих-коде определенного товара можно определить, законно или нет его производство, т.к. штрих-код позволяет распознавать информационную фальсификацию, которая обычно сопровождает другие виды подделок. Рассчитать правильность нанесения на непродовольственный товар 13-значного штрихового кода: 4607063132042

Задание № 2. Размер стопы покупательницы 25 см. Определите российский, американский и европейский размеры обуви.

Задание № 3. В зимний период на склад поступила партия жидкого мыла. Партию разместили в неотапливаемом помещении. Правильно ли разместили косметическую продукцию на хранение?

Задание № 4. Сделайте перерасчет размеров экрана телевизора размером диагонали 37 дюймов в системные единицы.

Задание № 5. Переведите 925 пробу серебра из метрической системы в каратную.

Задание № 6. На изделии из пластмассы имеются следующие информационные знаки. Расшифруйте эти условные обозначения.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ТОВАРОВЕДЕНИЕ И ЭКСПЕРТИЗА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	**ПК-1.2** Осуществляет поиск, сбор и анализ информации необходимой для решения профессиональных задач по управлению торгово-экономическими системами	Знает основные нормативно-технические документы, содержащие требования к качеству, маркировке, условиям хранения и реализации однородных групп продовольственных товаров	Умеет исследовать и анализировать информацию, полученную при оценке качества, маркировки, условий хранения и реализации однородных групп продовольственных товаров в целях управления торгово-экономическими системами	Имеет практический опыт применения методов проведения стандартных испытаний по определению показателей качества и оценки маркировки однородных групп продовольственных товаров, предусмотренных в нормативно-технической документации	Контактная работа: Лекции Лабораторный практикум Самостоятельная работа Конспект
		ПК-1.3. Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	Знает основные требования к качеству, маркировке, условиям хранения и показатели качества однородных групп продовольственных товаров при решении	Умеет устанавливать соответствие содержания маркировки и потребительских свойств продовольственных товаров установлен	Имеет практический опыт использовать современные методы оценки качественных характеристик продовольственных товаров товаров, обеспечения необходимых условий	

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
			профессиональных задач в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	ным требованиям при решении профессиональны задач в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	хранения, транспортирования и реализации товаров при решении профессиональных задач	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Химический состав продуктов питания.
2. Проблемы экологии и безопасности товаров. Показатели безопасности основных групп продовольственных товаров.
3. Потребительские свойства продовольственных товаров. Факторы, способствующие сохранению потребительских свойств в процессе товародвижения.
4. Основы консервирования продовольственных товаров.
5. Основные свойства торгового ассортимента продовольственных товаров.
6. Оптимальные условия, режимы и сроки хранения продовольственных товаров
7. Методы, применяемые при оценке качественных характеристик продовольственных товаров.
8. Краткая характеристика группы зерномучных товаров.
9. Экспертиза качества хлебобулочных изделий.
10. Краткая характеристика свежих овощей и плодов.
11. Особенности хранения плодов и овощей. Процессы, происходящие при хранении.
12. Способы консервирования плодов и овощей. Характеристика и влияние на формирование потребительских свойств.
13. Технология, ассортимент и характеристика переработанных плодов и овощей.
14. Краткая характеристика кондитерских товаров.

15. Оценка качества, дефекты, условия и сроки хранения сахара.
16. Характеристика основных видов растительных масел в зависимости от способа обработки, химического состава и безопасности.
17. Пищевая ценность, химический и тканевый состав мяса.
18. Потери мясных товаров, нормы естественной убыли мяса и мясных товаров.
19. Ухудшение качества и порча мяса, причины их вызывающие.
20. Состав и пищевая ценность молока и молочных товаров.
21. Классификация рыбы и продуктов переработки рыбы.
22. Рыбные консервы: формирование потребительских свойств, принципы классификации, тара, маркировка, экспертиза качества, хранение, дефекты, транспортировка.
23. Классификация и характеристика ассортимента пищевых жиров.
24. Пищевая ценность, свойства и показатели вкусовых товаров.
25. Оценка и экспертиза качества вкусовых товаров.

Задания 2-го типа

1. Охарактеризуйте пищевую ценность продовольственных товаров.
2. Опишите стадии жизненного цикла товаров. Значение в формировании и сохранении качества продовольственных товаров.
3. Охарактеризуйте значение витаминов и минеральных веществ в обеспечении биологической ценности продовольственных товаров.
4. Раскройте значение маркировки для сохранения потребительских свойств продовольственных товаров и их идентификация.
5. Проанализируйте факторы, обуславливающие усвояемость и доброкачественность продовольственных товаров.
6. Охарактеризуйте факторы, влияющие на потери продовольственных товаров при хранении.
7. Опишите экспертные методы оценки качества продовольственных товаров.
8. Проанализируйте классификацию и ассортимент хлебобулочных товаров.
9. Раскройте особенности экспертизы зерномучных товаров.
10. Охарактеризуйте потребительские свойства хлеба и пути повышения биологической ценности и сохраняемости хлеба.
11. Проанализируйте классификацию вегетативных и плодовых овощей.
12. Охарактеризуйте классификацию и ассортимент сахаристых кондитерских изделий.
13. Охарактеризуйте дефекты плодоовощной продукции и особенности ее хранения.
14. Опишите основные этапы производства сахара из сахарной свеклы.
15. Охарактеризуйте требования, по которым проводится экспертиза качества колбасных изделий.
16. Раскройте сущность процессов, протекающих при производстве кисломолочных продуктов и особенности экспертизы.
17. Опишите требования нормативно-технического документа к качеству питьевого молока.
18. Раскройте понятие экспертизы качества молочных продуктов.
19. Опишите потери рыбы и рыбных товаров при транспортировании и нормы естественной убыли этой группы продовольственных товаров.
20. Охарактеризуйте дефекты и условиях хранения пищевых жиров.
21. Проанализируйте значение вкусовых товаров в питании.
22. Проведите анализ товароведной характеристики алкогольных и безалкогольных напитков.

23. Раскройте сущность процессов, протекающих в мясе при созревании и их влияние на качество.

24. Опишите особенности экспертизы качества мясных товаров.

25. Охарактеризуйте основные семейства и виды промысловых рыб.

Задания 3-го типа

Задание № 1. В торговую сеть 1 зоны поступила партия орехов арахис массой 200 кг. Чему равна естественная убыль массы орехов при хранении в течение 1 месяца (норма естественной убыли орехов до 15 суток хранения равна 0,1%, свыше 15 до 30 суток нормы увеличиваются за каждые последующие сутки на 0,006%)?

Задание № 2. При анализе среднего образца слив сорта «Ренклод альтана» оказалось, что от 2 до 3 зарубцевавшихся проколов долгоносиком, имеется у 20% плодов. Дать заключение о качестве.

Задание № 3. На предприятие 10 марта в 8 ч. поступила партия молока, пастеризованного 3,2% жирности, температура молока 7,6°С, кислотность 19°Т. В процессе хранения при температуре 20° в течение 10 часов молоко свернулось и выделилась сыворотка. Кислотность возросла до 25°Т. Объясните причины, вызвавшие изменения качества.

Задание № 4. На базу г. Москвы поступила цистерна с растительным маслом массой 10 т, после перекачки масла в бочки масса составила 9,998 т. рассчитайте фактическую убыль массы и сравните ее с нормами. Установленная норма – 0,25%, круглый год.

Задание № 5. С помощью так называемой контрольной цифры (контрольного разряда) на штрих-коде определенного товара можно определить, законно или нет его производство, т.к. штрих-код позволяет распознавать информационную фальсификацию, которая обычно сопровождает другие виды подделок. Рассчитать правильность нанесения на продовольственный товар 13-значного штрихового кода: 4607063132042

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ТОВАРОВЕДЕНИЕ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен анализировать, содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	**ОПК-3**	**ОПК-3.2** использует современные методы исследования, представляет и формирует собственные мнения и суждения, аргументирует свои выводы относительно природы торгово-экономических процессов	Знает применяет современные методы исследования качества товаров, определения дефектов потребительских товаров с целью обеспечения необходимого уровня качества товаров	Умеет проводит оценку качественных характеристик и диагностирует дефекты потребительских товаров, используя современные методы исследования, содержательно аргументирует полученные результаты	имеет практический опыт применения современных методов оценки качества, диагностирования дефектов товаров с целью обеспечения и сохранения необходимого уровня качества товаров	Контактная работа: Лекции Лабораторный практикум Самостоятельная работа
		ОПК-3.3 осуществляет анализ и оценку торгово-экономических процессов и явлений, предлагает и использует рациональные способы решения задач на основе анализа торговой деятельности	Знает нормативно-техническую документацию в области оценки качества товаров, совершенствования ассортимента и методы классификации и кодирования товаров с целью анализа торговой	Умеет работать с нормативной и технической документацией в области оценки качества, совершенствования ассортимента, использует в практической деятельност	имеет практический опыт решения профессиональных задачи в сфере торговли, используя законодательные акты и нормативно-технические документы; рациональные способы обеспечения сохранности товаров	

			деятельности	и методы классификации и кодирования товаров; рациональные способы сохранения качества товаров		

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Цели и задачи товароведения.
2. Товароведные характеристики товара. Общая классификация товаров, общие требования к товарам.
3. Классификация товаров: понятие, общие принципы и правила классификации. Основные признаки и методы классификации.
4. Кодирование товаров: структура, разновидности, применимость. Преимущества и недостатки методов кодирования.
5. Общая классификация потребительских товаров. Основные классификационные группировки Общероссийского классификатора продукции по видам экономической деятельности (ОКПД2).
6. Основные свойства и показатели ассортимента: определение, характеристика.
7. Ассортиментная политика: цели, задачи и основные направления совершенствования ассортимента.
8. Многоаспектность понятия качество. Определения качества в товароведении.
9. Факторы, влияющие на формирование потребностей. Взаимосвязь потребностей и требований, предъявляемым к товарам
10. Показатели качества, товарная номенклатура и ее роль в общей оценке качества.
11. Свойства товаров и их классификация по их природе: химические, физические, биологические и смешанные.
12. Градации качества товаров: стандартная, нестандартная, отход, брак.
13. Товарные потери: группы, вид и разновидности. Народнохозяйственное значение мероприятий по сокращению потерь.
14. Качественные потери: причины возникновения, порядок списания.
15. Классификация дефектов по различным классификационным признакам.
16. Характеристика основных групп потребительских свойств продовольственных товаров.
17. Характеристика основных групп потребительских свойств непродовольственных товаров.
18. Формирование качества товаров. Классификация факторов, влияющих на качество, проявляющихся на этапах жизненного цикла продукции.
19. Сохранение качества и количества товаров. Классификация факторов, влияющих на сохраняемость, степень их значимости для торговли и потребителей.
20. Контроль качества товаров: понятие, цели, виды и задачи.
21. Методы используемые для оценки качества потребительских товаров, их достоинства и недостатки.

22. Товарная экспертиза: понятие, виды, принципы, отличительные особенности. Субъекты экспертизы товаров: физические и юридические лица.

23. Правила организации и производства экспертизы товаров. Правовые основания для производства и отказа в проведении экспертизы.

24. Информация о товаре: понятие, задачи, требования. Правовое регулирование содержания информации для потребителей.

25. Маркировка товаров: понятие, виды, содержание, основные требования к продовольственным и непродовольственным товарам.

Задания 2-го типа

1. Проанализируйте и дайте оценку основополагающим характеристикам товаров: ассортиментная, количественная, качественная.

2. Опишите субъекты товароведной деятельности и установите требования к ним, а также – нормативные документы, их регламентирующие.

3. Изложите принципы классификация товаров, разновидности метода, структуру, применимость. Обоснуйте ответ

4. Дайте описание общегосударственных классификаторов: виды, структура. Обоснуйте назначение каждого классификатора?

5. Проанализируйте показатели ассортимента товаров: широта, полнота, глубина, устойчивость и новизна. Опишите органолептический метод определения значений показателей качества товаров.

6. Охарактеризуйте и дайте оценку правилам отбора проб (выборок) товаров при проведении контроля качества.

7. Опишите основные группы показателей качества. В чем заключается деление на группы по методам определения.

8. Опишите принципы деления потребительских товаров на товарные сорта. Обоснуйте ответ. С какой целью это осуществляется?

9. Опишите порядок проведения выборочного контроля качества товарных партий. Каковы правила отбора проб?

10. В чем заключается статистический контроль по альтернативному признаку? Дайте характеристику выборки, приемочных и браковочных чисел.

11. Проанализируйте систему общих и специфичных характеристик единичных экземпляров, комплексных упаковочных единиц товаров и товарных партий.

12. Охарактеризуйте значение упаковки, ее виды. Какие требования к упаковке, на Ваш взгляд, наиболее значимы. Обоснуйте эффективность разных видов упаковки.

13. Опишите виды режимов хранения товаров. Каким образом показатели климатического режима влияют на сохраняемость?

14. Обоснуйте значимость санитарно-гигиенического режима хранения. Какие показатели и мероприятия по созданию и поддержанию режим хранения являются наиболее важны в розничной торговле?

15. Опишите методы хранения товаров. Проанализируйте эффективность разных методов.

16. Проанализируйте причины возникновения разных видов количественных потерь. Обозначьте порядок их описания.

17. Охарактеризуйте меры по предупреждению и снижению товарных потерь.

18. Опишите виды контроля качества товаров в зависимости от места его проведения и от полноты охвата контролируемых изделий.

19. Опишите виды контроля качества товаров в зависимости от сроков его проведения и влияния на объект контроля.

20. Дайте оценку содержанию общей информации о товарах, которое отражено в ФЗ «О защите прав потребителей».

21. Разъясните отличительные особенности срок годности, гарантийного срока, срока эксплуатации товара.

22. Разъясните сущность и значение таких элементов маркировки товаров как пиктограммы, товарные знаки.

23. Разъясните сущность и значение таких элементов маркировки товаров как информационные знаки.

24. Разъясните структуру штрихового кода товаров стандартов EAN-8 и EAN-13.

25. Опишите алгоритмы расчета контрольного число кода стандартов EAN-8, EAN-13 и ITF-14.

Задания 3-го типа

Задание № 1. Провести классификацию выбранной группы продовольственных или непродовольственных товаров по фасетному методу. Группы товаров взять из учебника товароведения.

Задание № 2. По двум стандартам системы «Система показателей качества продукции» выявить основные показатели потребительских товаров.

Задание № 3. Рассмотреть предложенные образцы непродовольственных товаров с дефектами. Сделать выводы, результаты оформить.

Задание № 4. Установлено, что в ящике с карамелью весом 15 кг вес крошки и разбитой карамели составляет 1,3 кг. Соответствует ли содержание крошки и разбитой карамели установленным нормам по стандарту?

Задание № 5. На продовольственную базу прибыла партия куриных яиц из 20 ящиков. Сколько надо вскрыть ящиков и отобрать яиц для проверки их качества?

Задание № 6. Можно ли по представленному образцу выявить, является ли действительным сертификат соответствия, который прилагался к данной партии товара? Ответ аргументируйте. Обосновать свои выводы.

Задание № 7. В предложенных образцах упаковок от пищевых продуктов, используя информацию о пищевых добавках, определите их виды и назначение. Оформите в виде таблицы.

Задание № 8. На базу г. Москвы поступила цистерна с растительным маслом массой 10 т, после перекачки масла в бочки масса составила 9,998 т. рассчитайте фактическую убыль массы и сравните ее с нормами.

Задание № 9. Рассчитайте теоретическую энергетическую ценность овощного салата, состоящего из 120 г белокочанной капусты, 30 г моркови, 25 г яблока свежего и 12 г майонеза.

Задание № 10. Из 55 наименований продуктов в магазин поступило 10 новых видов. Рассчитайте степень обновления и коэффициент широты ассортимента, если максимально возможное количество наименований товаров для данного вида магазина – 120.

Задание № 11. Рассчитайте структуру ассортимента магазина «Ткани» в натуральном выражении, если на текущий момент имеется в наличии: ситца – 570 м., подкладочные – 590 м., мебельно-декоративной ткани – 350 м., батиста – 200 м., вельвета – 450 м.

Задание № 12. В ассортименте магазина имеются сыры Швейцарский, Голландский, Российский, Эдамский, Сулугуни, Рокфор. Первые четыре наименования относятся к группе твердых сычужных сыров. В российских стандартах предусмотрено 20 наименований таких сыров, еще 5 наименований поступает по импорту. Определить: действительный показатель полноты, базовый показатель полноты и коэффициент полноты твердых сычужных сыров в магазине.

Задание № 13. Рассчитайте структуру ассортимента магазина, имеющего в продаже: изделия верхнего трикотажа – 380 шт., белье – 250 шт., чулочно-носочных – 320 пар, головные уборы, шарфы – 180 шт.

Задание № 14. В 100 г молока питьевого 2,5% жирности содержится 2,9 г белка, 2,5 г жира, 4,8 г углеводов. Рассчитайте калорийность молока 250 г. молока.

Задание № 15. В магазин «Ароматический рай» поступило 15 ящиков минеральной воды «Боржоми», вместимостью каждого ящика 20 бутылок (0,5 л). В результате приемки было установлен бой в количестве 9 бутылок. Рассчитайте актируемые и нормируемые потери для данной партии воды.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ТОРГОВОЕ ДЕЛО

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК – 1**	**ПК-1.4.** Анализирует и оценивает ресурсный потенциал в целях управления торгово-экономическими системами	знает ресурсный потенциал; этапы и содержание торгово-технологических процессов и операций	умеет анализировать тенденции развития торгового дела на основе информации с целью эффективного осуществления торгово-технологических процессов; *:*	имеет практический опыт анализа и оценки экономических показателей торговли	Контактная работа: Лекции Семинар Ситуационный практикум Практикум по решению задач Доклады с презентацией Тест Самостоятельная работа
Способен осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	**ПК-2**	**ПК -2.1.** Использует новые технологические решения при организации и управлении процессами и операциями в розничных торговых предприятиях	знает основные способы торговой деятельности, принципы функционирования торговых организаций в целях управления торгово-экономическими системами	умеет идентифицировать виды, типы торговых предприятий; применять методы торговли и принципы функционирования торговых предприятий при организации и управлении торгово-экономически	иметь практический опыт применения передовых технологических решений в организации и управлении торгово-технологическими процессами; рассчитыва	Контактная работа: Лекции Семинар Ситуационный практикум Практикум по решению задач Доклады с презентацией Тест Самостоятельная работа

				ми процессами и операциями	ть основные экономические показатели деятельности торгового предприятия	

6. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ: методы и принципы регулирования торговли в соответствии с ФЗ-№ 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».
2. Торговля как составная часть сферы обращения. Экономическая сущность торговой услуги. Функции торговли.
3. Современное состояние торговли в Российской Федерации. Роль и место торговли в экономике Российской Федерации
4. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции. Роль, функции и организация оптовых рынков.
5. Розничная торговая сеть, ее структура и функции. Тенденции развития розничной торговли в России.
6. Экономические показатели торговой деятельности
7. Характеристика и элементы потребительского рынка.
8. Этапы и закономерности развития торгового дела в России
9. Сущность, роль и содержание закупочной работы оптового предприятия
10. Оценка и поиск коммерческих партнеров по торговой закупке.
11. Конъюнктура потребительского рынка
12. Место и роль торговли в процессе общественного воспроизводства
13. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.
14. Принципы и этапы товародвижения
15. Ресурсы торговой организации.
16. Каналы распределения товаров и организация товародвижения.
17. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
18. Оборотные средства торговых предприятий
19. Методы розничной продажи товаров. Стимулирование продаж.
20. Эффективность использования основных средств в торговле
21. Классификация торгового оборудования
22. Классификация рынка потребительских товаров
23. Сущность, факторы и современное состояние материальнотехнической базы торговли

24. Технология продажи товаров под собственной торговой маркой. 25. Товарооборот как социально-экономическая категория и показатель хозяйственной деятельности

Задания 2 типа

1. В чем состоит сущность интегрированной торговой системы, ее отличие от торговой и бизнес сети? Обоснуйте влияние процессов

концентрации и интеграции в отрасли на современное состояние торговли в РФ. Какие конкурентные преимущества торговля получает в результате интеграции?

2. В чем состоит отличие между организационным и управленческим решением? Что такое организационная структура торговой организации и каковы основные принципы ее построения? Какие управленческие принципы используются при формирования современной торговой организации? Нарисуйте схему организационной структуры малого торгового предприятия и торговой сети федерального значения

2. Охарактеризуйте экономическую деятельность в торговле? Какие принципы положены в основу операционной деятельности?

3. Проанализируйте влияние факторов макроэкономической и окружающей среды на результаты хозяйственной деятельности

торговой организации?

4. Назовите показатели эффективности управления розничным сетевым торговым предприятием.

5. Каким образом сформировать ресурсный потенциал, если стоит задача открыть торговое предприятие в Москве» (на выбор предлагаются варианты: книжный магазин, продовольственный магазин, киоск «Печать», киоск «Мороженое», «Пиццерия»). Как оценить ресурсный потенциал, если стоит задача открыть торговый объект по франшизе

7.В каком документе прописаны Правила торговли? Раскройте содержание Правил работы предприятий розничной торговли.

8.Раскройте классификацию торговых предприятий. Какие форматы торговли занимают набольшую долю на потребительском рынке

9.Опишите механизм взаимодействия и взаимосвязи торговли с производством, распределением и личным потреблением.

10. Проанализируйте этапы торгово-технологического процесса.

11.Какой отдел в РТС занимается анализом и планированием ассортимента товаров в магазине. Что такое ассортиментная матрица? Принципы формированием и управлением товарного ассортимента.

12. Оцените эволюцию форм и методов горизонтальной и вертикальной интеграции в торговле. Опишите механизмы формирования конкурентных преимуществ в торговле.

13.Дайте краткое описание закупочного процесса. Предложите типовой договор поставки

14.Дайте оценку программам лояльности в РТС, опишите их назначение, формы проведения, методы оценки эффективности.

15. Изложите принципы формирования стратегии торговой организации Ваша организация должна увеличить долю на рынке на 20% в течение 5 лет. Предложите стратегические и тактические решения.

16. В чем состоит сущность управления товарными запасами? В каких случаях применяются технико-экономические расчеты?

17. Проанализируйте зависимость между временем и скоростью товарного обращения.

18. Назовите форматы розничной торговли и дайте им характеристику. Охарактеризуйте формат «торговый дом».

19. Раскройте процессы формирования ассортимента. Каким образом спрос влияет на ассортимент товаров и проанализируйте обратную зависимость

20. Охарактеризуйте механизм промо акций, проводимых торговыми системами

21. Охарактеризуйте системы товародвижения и укажите значение распределительного центра?

22. Охарактеризуйте преимущества применения технологии кроссдокинга при организации товародвижения

23. Назовите технологические решения, обеспечившие эффективное развитие торговых систем Wal-Mart, Aldi, IKEA.

24. Какие принципы выкладки товаров используются в розничных торговых сетях. В чем состоят преимущества эффективной выкладки и мерчендайзинга, получаемых сетью преимуществ.

25. Проанализируйте и обоснуйте существенные положения договора поставки и договора купли-продажи. Опишите особенности договора поставки по прямым связям с поставщиками. Что признается существенным при нарушении договора поставки со стороны поставщика и со стороны покупателя?

Задания 3 типа

1. Торговая организация имеет средний товарный запас 6 млн. руб. Годовой товарооборот составляет 380 млн. рублей. Определите время обращения товаров и количество оборотов, вложенных в товарный запас денежных средств за год. На сколько необходимо увеличить товарные запасы организации, если планируется в следующем году увеличить товарооборот на 15% и сохранить показатели эффективности

2. В торговой организации заняты директор, имеющий оклад 100 тыс. рублей, заместитель директора – 80 тыс. рублей, бухгалтер – 70 тыс. рублей, 2 администратора с окладом 50 тыс. рублей и шесть продавцов с окладом 35 тыс. рублей. Все являются штатными сотрудниками с полной занятостью. Определите годовой фонд оплаты труда с учетом социальных налогов. Предприятие использует традиционную систему налогообложения.

3. Предприятие реализовало продукцию в отчетном квартале на 100000 руб. при средних остатках оборотных средств 25000руб. Определите ускорение оборачиваемости средств в днях в плановом квартале, если объем реализованной продукции возрастет на 10 %.

4. Рассчитать линейным методом норму и сумму амортизации по следующим данным: первоначальная стоимость торгово-

технологического оборудования составляет 15 млн. руб., средний срок его полезного использования – 12 лет.

5. Торговая организация имеет средний товарный запас 8 млн. руб. Годовой товарооборот составляет 420 млн. рублей. Определите время обращения товаров и количество оборотов, вложенных в товарный запас денежных средств за год.

6. Торговая компания имеет следующие показатели деятельности

Исходные данные для расчета

Показатели	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Товарный запас на начало недели, ед	500	1500	2000
Продажа понедельник	70	300	300
Продажа вторник	60	250	320
Продажа среда	31	130	400
Продажа четверг	44	140	460
Продажа пятница (по данным прошлой недели)	60	350	560

Продажа суббота (по данным прошлой недели)	100	500	600
Товарный запас на конец недели	500	1400	2300

Поставка товаров осуществляется с Распределительного центра компании 1 раз в неделю, в субботу. Необходимо рассчитать заказ на поставку по каждому варианту

7. Торговое предприятие закупает товар по 130 руб., продает по 190 руб., в объеме 5000 штук в месяц. В следующем месяце поставщик сможет обеспечить только 3000 штук. На начало месяца остаток составил 200 штук. Другой поставщик предлагает тот же товар по цене 120 руб., но в в любом объеме. Определить экономию или перерасход получит торговое предприятие от заключения нового договора поставки, если традиционно в следующем месяце продажи падают на 25%.

8. План продаж оптового предприятия на следующий месяц составляет 560 млн. рублей, товарный остаток на начало месяца – 12 млн. рублей, неснижаемый остаток (норматив) – 15 млн. руб. Потери при обработке (норматив) – 2%. Рассчитать необходимые поступления, используя формулу товарного баланса

9. Определите размер посреднической надбавки в процентах к оптовой цене, если известно, что продукция реализуется в розничный магазин через оптового посредника по цене 18,7 руб. за единицу в количестве 120 шт. Издержки обращения оптового посредника составляют 328,8 руб. Рентабельность – 30% к издержкам обращения. Ставка НДС – 20%.

10. Определите размер валовой, товарной и реализованной продукции на основе данных: в отчетном периоде предприятие выпустило 500 единиц изделий А по цене 2,5 тыс.руб. и 800 единиц изделий Б по цене 3,2 тыс.руб. Стоимость услуг непромышленного характера, оказанных сторонним организациям, – 50 тыс.руб. Остаток незавершенного производства на начало года – 65 тыс.руб., на конец года – 45 тыс.руб. Остатки готовой продукции на складах на начало периода – 75 тыс.руб., на конец периода – 125 тыс. руб.\

11. Торговая сеть имеет 3 магазина. Магазины торговой сети работают в ежедневном – 350 млн. руб., 3-го – 320 млн. руб. Товарный запас на 1.10.20. составил, соответственно, 9, 10 и 9,5 млн. руб. Определите показатель скорости режиме. Товарооборот 1-го магазина за год составил 300 млн. руб., 2-го оборота по сети в целом.

12. Нарисуйте структуру управления блока закупки и продаж интегрированной торговой системы X5 Retail Group.

13. Инвестор планирует купить акцию торговой компании в январе 2020года. Прогнозируемый дивиденд в декабре этого же года составит 500 руб., рыночная цена акции прогнозируется в размере 12 500 руб. Процент капитализации составит 20% . Определить текущую стоимость акции (ТСА), по которой инвестор может купить акцию в начале года

14. Рассчитать сравнительную эффективность торговой сети А и торговой сети В, если имеется следующая информация
Торговая сеть А: годовой товарооборот 800 млн. руб., средняя реализованная наценка за год 50%, издержки обращения 150 млн. руб., количество магазинов 10, торговая площадь 1800 кв. метров Торговая сеть В: годовой товарооборот 900 млн. руб., средняя реализованная наценка за год 40%, издержки обращения 180 млн. руб., количество магазинов 9, торговая площадь 2000 кв. метров

15. Задача. Предприятие реализовало продукцию в отчетном квартале на 150000 руб. при средних остатках оборотных средств 40000руб. Определите ускорение оборачиваемости средств в днях в плановом квартале, если объем реализованной продукции возрастет на 20 %.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	**ПК-1.1** Использует инструменты и методы управления коммерческой и торгово-технологической деятельностью, внедряет современные технологии продаж	Знает современные методы и инструменты управления ассортиментом товаром торгового предприятия	Умеет использовать современные технологии при анализе ассортимента торгового предприятия	имеет практический опыт анализа и формирования ассортимента товаров и товарных запасов торгового предприятия	Контактная работа: Лекции Семинар Ситуационный практикум Практикум по решению задач Самостоятельная работа Конспект
		ПК-1.3 Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	Знает основные понятия, цели, задачи, принципы формирования торгового ассортимента товаров	Умеет решать профессиональные задачи по совершенствованию и управлению ассортиментом товаров	иметь практический опыт в решении профессиональных задач, используя аналитические методы для оценки основных показателей ассортимента торгового предприятия	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Цели, задачи управления ассортиментом товаров.
2. Основные понятия в области управления ассортиментом товаров.
3. Объекты и предмет управления ассортиментом товаров
4. Понятие и сущность товарной политики.
5. Свойства и основные показатели ассортимента товаров.

6. Составляющие товарной политики предприятия.
7. Этапы формирования ассортимента в розничном торговом предприятии.
8. Стратегия и тактика управления ассортиментом
9. Ассортиментная политика розничного торгового предприятия.
10. Понятие категорийного менеджмента.
11. Особенности внедрения категорийного менеджмента.
12. Специфика процесса управления в категорийном менеджменте
13. Выделение категорий в товарном ассортименте.
14. Структурирование ассортимента.
15. Разработка стратегии продвижения товара.
16. Оценка ассортиментной политики предприятия.
17. Стратегическое управлении товаром.
18. Управление жизненным циклом товара на всех стадиях его существования.
19. Этапы тактического управления товаром.
20. Формирование категорий в ассортименте.
21. Аналитические основы управления товарным ассортиментом.
22. Методика проведения ABC-анализа торгового ассортимента.
23. Методика проведения XYZ-анализа торгового ассортимента.
24. Совмещенный ABC-, XYZ-анализ ассортимента торгового предприятия.
25. Определение структуры ассортимента.
26. Корректировка цен на товары внутри категории.
27. Распределение торговых площадей между категориями.
28. Формирование товарных запасов розничной торговой организации.
29. Определение излишков и дефицита товаров.
30. Определение уровня страхового запаса и модель оптимального размера заказа.

Задания 2-го типа

1. Проанализируйте этапы концепции управления товарным ассортиментом, разработанная Ф. Котлером?
2. Какими способами магазин может увеличить длину товарной линии? Ответ обоснуйте.
3. Опишите основные задачи управления товарным ассортиментом.
4. Охарактеризуйте принципы управления товарным ассортиментом?
5. Какие показатели используются для оценки товарного ассортимента?
6. Охарактеризуйте методы анализа, которые используются в системе управления товарным ассортиментом?
7. Почему по Вашему мнению важно правильно определить месторасположение будущего магазина?
8. Чем обусловлено значение товарной марки при формировании ассортимента? Приведите пример.
9. В чем значение упаковки при формировании товарного ассортимента? Обоснуйте ответ.
10. В чем заключается сущность сегментации потребительского рынка? С какой целью это осуществляется?
11. Охарактеризуйте основные признаки и критерии сегментации потребительского рынка.
12. Какую роль играет цена при определении конкурентоспособности товаров? Ответ обоснуйте.
13. В чем отличие между ценой покупки и ценой потребления? Приведите пример.
14. Охарактеризуйте основные пути поддержания уровня качества товаров.
15. В чем состоит смысл управления конкурентоспособностью товара?
16. Проанализируйте основные направления повышения конкурентоспособности

товара.

17. Раскройте основные приемы прогнозирования продаж в розничной торговле.
18. Опишите основные требования, которые необходимо учитывать при формировании торгового ассортимента.
19. Опишите направления корректировки ассортимента товаров. Для чего проводится корректировка ассортимента товаров?
20. Опишите процесс обновления ассортимента товаров. Приведите пример.
21. В чем заключается сущность активизации продаж?
22. В чем состоит сущность товарной категории? Ответ обоснуйте.
23. Каковы принципы управления ассортиментом по товарным категориям?
24. Проанализируйте положительные стороны внедрения категорийного менеджмента.
25. Охарактеризуйте этапы формирования ассортимента по товарным категориям.
26. В чем состоит смысл структурирования ассортимента товаров?
27. Раскройте понятие товарного классификатора. Обозначьте уровни его деления.
28. В чем заключается балансировка ассортимента по широте?
29. В чем заключается балансировка ассортимента по глубине?
30. Раскройте особенности корректировки цен на товары разных товарных категорий?

Задания 3-го типа

Задание 1. Сопоставить широту ассортимента швейных изделий в трех матрицах, рассчитав коэффициент широты (Кш). Базовая широта (Шб) взята по ассортиментному перечню, фактическая широта (Шф) представлена в таблице.

Задание 2. Пользуясь Интернет источниками, учебной литературой, разработать ассортиментную матрицу по определенному магазину. Ассортиментную матрицу оформить в таблице.

Задача 3. Магазин «Кенгуру» имеет в продаже: обои-дуплекс - 7 расцветок, обои виниловые - 6 расцветок, фотообои – 2 вида, «жидкие» обои – 3 вида. Новые виды по 1 каждого, в прайс-листе поставщика по 10 каждого вида. Рассчитайте широту, полноту, степень обновления ассортимента.

Задача 4. Определите полноту и степень обновления ассортимента магазина «Обувь» имеющего в продаже: кроссовки – 7 фасонов, сапоги женские – 5, ботики – 4, туфли – 6, полуботинки – 8 фасонов, если на оптовом предприятии предполагают по 8 фасонов каждого вида, из имеющихся по 3 новинки. Ваши действия по созданию рационального ассортимента к лету.

Задача 5. Определите полноту и степень обновления ассортимента магазина «Трикотаж», имеющего в продаже джемпера – 3 фасона, юбки – 7, брюки – 5, жакеты – 4, свитера – 6, если на оптовом предприятии предлагают по 8 фасонов каждого вида. Из имеющихся в продаже товаров – по 1 новинки каждого вида.

Задача 6. Определите полноту и степень обновления ассортимента магазина «Трикотаж» имеющего в продаже: джемпера – 6 фасонов, платья – 4, брюки – 3, жакеты – 4, свитера – 4 фасонов, если на оптовом предприятии предполагают по 6 фасонов каждого вида, из имеющихся по 2 новинки. Ваши действия по созданию рационального ассортимента к лету.

Задача 7. Магазин «Ткани». Рассчитайте структуру ассортимента в натуральном выражении, если на текущий момент имеется в наличии: ситца – 770 м., подкладочные – 600 м., мебельно-декоративной – 450 м., батиста – 300 м., вельвета – 300 м. Какие решения должен принять товаровед в зависимости от времени года.

Задача 8. Рассчитайте структуру ассортимента магазина, имеющего в продаже: изделия верхнего трикотажа – 450 шт., белье – 350 шт., чулочноносочных – 250 пар,

головные уборы, шарфы – 200 шт. Определите направления ассортиментной политики при смене сезона.

Задача 9. Рассчитайте структуру ассортимента магазина, имеющего в продаже: изделия верхнего трикотажа - 450 шт., белье – 350 шт., чулочноносочных – 250 пар, головные уборы, шарфы – 200 шт. Определите направления ассортиментной политики при смене сезона.

Задание 10. Проанализируйте и оцените рациональность ассортиментной политики каждой обследованной торговой фирмы с учетом ее местонахождения, предполагаемого сегмента потребителей, наличия конкурентов. Дайте обоснование Вашим рекомендациям по совершенствованию ассортиментной политики торговых фирм. Результаты анализа и оценки запишите в тетрадь.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММОЙ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Индикаторы достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	**ПК-1.1** Использует инструменты и методы управления коммерческой и торгово-технологической деятельностью, внедряет современные технологии продаж	знает методы и инструменты торгово-технологической деятельности; процессы организации и планирования материально-технического обеспечения, планирование и управление объемов закупок	умеет применять эффективные методы продаж в сбытовой политике организации	иметь практический опыт организации и управления торгово-технологическими процессами на основе знания современных технологий продаж	Контактная работа: Лекции Семинар Практикум по решению задач Ситуационный практикум Реферат Самостоятельная работа
		ПК-1.3 Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	знает функции управления сбытом и принципы организации торговли на основе заключения договоров	умеет осуществлять поиск, выявлять и оценивать эффективность каналов распределения товарных потоков при решении профессиональных задач	имеет практический опыт планирования графика поставок, формирования оптимального ассортимента и оценки объема продаж в целях управления торгово-технологическими процессами торговой организации	

		ПК-1.4. Анализирует и оценивает ресурсный потенциал в целях управления торгово-экономическими системами	Знает совокупность ресурсов торговли, методы и формы продаж	Умеет обобщать и системно анализировать ресурсный потенциал торгово-экономической системы	имеет практический опыт оценки товарооборота как результата управления продажами	
Способен осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	**ПК-2**	**ПК-2.3** Предлагает и использует современные способы управления системой закупок и продаж товаров	Знает сущность и содержание основных технологических этапов процесса продажи, принципы реализации сбытовой политики в торговле	Умеет выявлять содержание процессов закупки и современных методов продажи товаров, применять методику АВС анализа , формировать ассортиментную матрицу продаж	имеет практический опыт ведения переговоров и заключения договоров поставки, документального оформления товарно-транспортных документов, применять управленческие решения по результатам АВС и XYZ анализа в торговом предприятии	Контактная работа: Лекции Семинар Практикум по решению задач Ситуационный практикум Реферат Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Торговое оборудование как элемент основных фондов торгового предприятия и расчет эффективности их использования. Сущность, состав и структура основных фондов предприятия.
2. Товарные запасы и их виды.
3. Трудовые ресурсы торговых организаций. Состав трудовых ресурсов.
4. Характеристика финансовых ресурсов предприятия.
5. Реализация сбытовой стратегии как основной показатель эффективности деятельности коммерческого предприятия.
6. Координации системы продаж, маркетинговой стратегии и организационной структуры компании.
7. Роль и значение рыночной среды в управлении продажами. Понятие и факторы рыночной среды. Особенности рыночной среды и их оценка.

8. Исследование рыночной среды в системе управления продажами.
9. Управление каналами сбыта.
10. Стратегии эксклюзивного, селективного и интенсивного сбыта.
11. Формирование технологии эффективных продаж
12. Современные технологии продаж.
13. Активные и пассивные приемы продажи.
14. Интерьер мест продажи и принципы его формирования в зависимости от конкретных деловых ситуаций.
15. Понятие о качестве и культуре торгового обслуживания. Методы их количественной оценки.
16. Влияние качества и культуры торгового обслуживания на активность покупательского поведения.
17. Планировка мест продажи и пространственное размещение товаров и услуг. Способы оптимизации этого процесса.
18. Мерчендайзинг и особенности его применения в российской практике
19. Психологические аспекты продажи товаров и услуг
20. Основные стадии поведения покупателей в процессе продажи товаров и услуг.
21. Методы стимулирования продаж товаров и услуг.
22. Мотивационное стимулирование сбыта: основные формы и методы материального стимулирования труда менеджеров по продажам
23. Товарный ассортимент: классификация, свойства, показатели.
24. Факторы формирования ассортимента товаров.
25. Методы анализа ассортимента.

Задания 2-го типа

Задание 1.

Составьте план-текст аргументации коммерческого предложения, увязывая характеристики и преимущества товара с потребностями и выгодами предварительно выбранного конкретного клиента. Например, используя следующую структуру аргументации:

Преимущество: «Этот продукт очень популярен у потребителя» Факт «Он входит в десятку марок с наибольшим объемом продаж»

Следствие «Вы сможете продавать в больших объемах то, что нравится потребителю»

Сформулируйте альтернативное коммерческое предложение в ситуации, когда вы не можете полностью удовлетворить требования клиента.

Задание 2.

Ситуационный практикум «Технология оптовых продаж декоративной косметики». Организация презентации продукции на выставке.

Цель практикума: выявление особенностей и условий взаимодействия субъектов рынка в процессе осуществления купли-продажи, а также выбор наиболее эффективных технологий продаж

Порядок проведения.

Обучающиеся делятся на мини-группы (по 4-5 человек), каждая из которых представляет продавца и формулирует свою точку зрения по обсуждаемому вопросу.

В кейсе рассматривается технология организации продаж декоративной косметики.

Вопросы и задания:

1. Опишите максимально точно целевую группу для данного продукта (розничные точки и сети, в которые, на ваш взгляд, целесообразно осуществлять продвижение данной продукции). Сделайте два описания целевой группы - для Москвы и регионов. Обоснуйте.

2. Сформулируйте основные возражения, с которыми могут столкнуться сотрудники отдела продаж в Москве и в регионах. Какие из этих возражений будут

одинаковыми, а в чем будет отличие и почему?

3. Дайте ответы на реальные возражения, используя универсальный алгоритм работы с возражениями, а также те аргументы, которые наиболее уместны применительно к данному продукту и ситуации.

4. Дайте максимально точное описание целевой группы конечных потребителей, а также их основных поведенческих характеристик и мотивов. На основании сделанного анализа подумайте, как мы можем использовать данную информацию для убеждения посредников.

5. Придумайте как можно больше наводящих вопросов, которые могут помочь создать дополнительные потребности и убедить потенциальных клиентов, учитывая тот факт, что в данном случае речь идет только о продажах посреднику.

6. Подключите фантазию и придумайте как можно больше выгод и характеристик для посредников, которые соответствовали бы той информации, которую вы о них собрали.

7. Создайте технологию продаж и экономическое обоснование («рыбу»), исходя из того, что продукт хорошо продается в Москве и крупных городах практически без дополнительных усилий, в небольших городах и бедных регионах продвижение требует определенных дополнительных усилий.

8. Какие методы стимулирования посредников вы бы предложили и почему?

9. Какие изменения в товарной линейке вы бы осуществили, если бы это было возможно, и почему?

10. Сделайте расчет издержек при организации презентации декоративной косметики на выставке.

Задание 3.

Сформулируйте 10 закрытых и отрытых вопросов, которые вы можете задать своему клиенту. Преобразуйте закрытые вопросы сначала в открытые, а затем в альтернативные. Сформулируйте 10 цепочек из 3-х закрытых вопросов, подразумевающих положительный ответ клиента на последнем вопросе в цепочке.

Задание 4.

Выберите какой-либо продукт для продажи. Заполните таблицу аргументов, при этом старайтесь представить каждое его качество в зависимости от конкретных потребностей клиентов

Характеристика продукта (отличительная особенность услуги)	Польза для клиента	Покупательский мотив
	Для вас это означает…	
	Это позволит повысить..	
	Это дает вам..	
	Это делает возможным…	
	Это избавляет вас от необходимости…	
	Это позволяет вам…	
	Это снижает..	
	Это увеличивает возможность…	
	Это доводит до минимума…	
	Благодаря этому вы получите…	

Задание 5

Подготовьте мини-презентацию выбранного товара и фирмы, используя распространенный прием «свойство-выгода».

Сначала запишите значимые характеристики товара и фирмы (не менее 10), затем сформулируйте преимущества, предоставляемые каждой из них, после чего переходите к определению выгод для клиента. Число характеристик всегда равно числу преимуществ, но число выгод может быть меньше числа преимуществ, так как разные преимущества могут предоставлять одинаковые выгоды. Например, несколько преимуществ позволяют экономить время и т. д. Заполните таблицы 1-2.

Таблице 1 – Сведения о фирме для проведения презентации

Характеристика	Преимущество	Выгода
1.	1.	1.
2.	2.	2.
3.	3.	3.

Задание 6. Многоканальность продаж

Обсудить отличия имеющихся сегодня каналов продаж. Студентам необходимо назвать существенные отличия доступных каналов продаж, охарактеризовать примененные технологии, сопоставить плюсы и минусы каждого, предложить и обосновать свое видение максимизации продаж предложенного преподавателем товара.

Задание 7. Построение интегрированного канала продаж

Студенты должны предложить организационные построения торговой сети на начальном этапе создания, на стадии формирования компании местного (муниципального) значения, на стадии ее преобразования в сеть федерального значения. Привести схемы, примеры их воплощения в России.

Задание 8.

«Дайте как можно больше решений ситуации: клиент требует такую скидку, которую вы не можете предоставить». Этот кейс позволяет выявить вариативность мышления и знание специфики продаж, а также умение торговаться.

Хороший менеджер по продажам должен дать не менее 3 – 5 вариантов решения. Например: «Что я могу предложить вместо скидки?», «Я могу предложить Вам скидку несколько меньше, но в более удобной для Вас форме» или «Я могу предложить Вам такую скидку при покупке на сумму Х».

Хороший продавец должен дать не менее 3-5 вариантов (возможные примеры):

А что я могу предложить взамен скидки?

Мы можем предложить вам такую скидку при закупке ХХХ.

Мы можем предложить вам дополнительную льготу (услугу, поощрение).

Мы можем предложить вам скидку несколько меньше, но в наиболее удобной для вас форме о

Мы можем предоставить вам такую скидку при отгрузке по предоплате. Вы знаете, я с удовольствием предоставил бы Вам такую скидку, но в компании существуют определенные правила, которые я обязан соблюдать.

Вы знаете, это было бы нечестно по отношению к нашим остальным партнерам, потому что все работают по единой схеме (ХХХ), я уверен, что вы не хотели бы, чтобы мы портили репутацию нашей компании как бизнес-партнера и т.д.

Задания 3-го типа

Задание № 1.

Предприятие имеет оборотные средства: на 1 января – 910 тыс. руб., на 1 февраля 900 тыс. руб., на 1 марта 930 тыс. руб., на 1 апреля 830 тыс. руб. Среднедневной товарооборот 1-м квартале 30 тыс. руб. Определить число оборотов оборотных средств в

1-м квартале.

Задание № 2.

На предприятии розничной торговли на 20 мая числятся:

20 работников, с которыми заключены трудовые договоры на полную занятость;

5 работников, с которыми заключены трудовые договоры на 0,5 ставки; 10 работников, которые приняты по срочному договору на период с 10 мая по 1 сентября;

2 работника, с которыми заключены договоры подряда на выполнение работ по обустройству мест для сезонной торговли.

Определите списочную численность работников на 20 мая.

Задание № 3.

Примите решение по выбору каналатовародвижения, пользуясь критерием эффективности (затратоотдачи): канал нулевого уровня:

расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией собственной розничной торговой сети = 168 тыс. руб.;

издержки обращения (оптово-сбытовые и розничные) = 100 тыс. руб.; прибыль от реализации товаров = 500 тыс. руб.;

одноуровневый канал (прямые связи с розничной торговлей): издержки обращения (оптово-сбытовые, транспортные) = 60 тыс. руб.;

прибыль = 318 тыс. руб.;

двухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику):

издержки обращения (сбытовые) = 58 тыс. руб.;

прибыль = 120 тыс. руб.

Задание № 4.

Рассчитать норматив товарного запаса в днях и в сумме по данным: Товарооборот за квартал 288 тыс.руб. Торговый запас установлен в количестве 10 дней, гарантийный запас 40% к торговому запасу, время на подготовку товаров к продаже 0,6 дней.

Задание № 5.

Рассчитать линейным методом норму и сумму амортизации по следующим данным: первоначальная стоимость основных средств составляет 6 млн. руб., средний срок его полезного использования – 8 лет. Норма амортизационных отчислений 20%.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения исходя из действующих правовых норм имеющихся ресурсов и ограничений	**УК-2**	**УК-2.2** Разрабатывает проекты в различных сферах деятельности с учетом законодательства Российской Федерации	систему национальных и международных стандартов в области управления проектами. Классификацию проектов. Жизненный цикл и фазы проекта. Критерии успехов и неудач проекта. Виды организационных структур управления проектами. Процессы и функции управления проектами. Основные процессы жизненного цикла команды проекта. Основные операционные процессы	проводить расчет технико-экономических показателей проекта. Идентифицировать риски проекта. Разрабатывать план управления проекта. Проводить анализ заинтересованных сторон проекта. Анализировать показатели эффективности производственного процесса	Постановки целей проекта, календарного и ресурсного планирования проекта. Определения основных вех проекта. Структурной декомпозиции проекта. Построения сетевых моделей проекта. Распределения ответственности. Распределения проектной информации. Разработки устава проекта.	Контактная работа: Лекции Ситуационные практикумы Практикумы по решению задач Самостоятельная работа

			проекта. Виды и основные характеристики поточных линий			

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Примерные задания к практикумам по решению задач

Задание №1. Расчет экономических показателей проектов и выбор наиболее эффективного варианта проекта.

Рассматриваются два варианта выполнения проекта подрядной организацией в течение года. Планируемые показатели приведены в таблице:

Планируемые показатели, тыс. руб.		Проект	
		№ 1	№ 2
Материальные затраты		2250	4200
Зарплата			
Отчисления в социальные фонды (30%)			
Балансовая стоимость оборудования, используемого при выполнении проекта		2 000	1800
Балансовая стоимость здания, используемого при выполнении проекта		4 000	4500
Норма амортизационных отчислений (%)	На оборудование	10	11
	На здание	2,5	2,5
Амортизация			
Прочие		460	120
Совокупные затраты (полная себестоимость)			
Рентабельность по себестоимости, %		10	10
Прибыль			
Цена проекта			

Трудоемкость работ по вариантам проектов представлена в таблице:

Вариант	Трудоемкость работ, нормо-час.	
	Вариант А	Вариант Б
1	1800	3000
2	2000	4000

3	3000	5000
4	4000	1500
5	2600	2000
6	3000	2700
7	3400	4800
8	2900	3800
9	4800	3900
10	6000	5000
11	2600	3000
12	3000	4000
13	3400	5000
14	2900	1500
15	3000	4800

Для основных рабочих предусматривается сдельная система оплаты труда: расценка -350 руб. за нормо–час. работы. Зарплата вспомогательного и административно-управленческого персонала составляет 80% от зарплаты основных рабочих.

Необходимо определить отчисления в социальные фонды, амортизационные отчисления, совокупные затраты (полную себестоимость) на выполнение каждого проекта, прибыль, цену проекта и выбрать наиболее эффективный вариант для подрядной организации.

Задание №2. Расчет экономических показателей проектов и выбор наиболее экономически выгодный вариант проекта.

Рассматриваются два варианта проекта. Определите плановую численность основных и вспомогательных рабочих, численность специалистов и административно-управленческого персонала (АУП) команды проекта, расходы на зарплату, отчисления в социальные фонды, полную себестоимость, цену, прибыль проектов и наиболее экономически выгодный вариант проекта.

Исходные данные формируются студентами по последней цифре номера зачетной книжки или студенческого билета: номера работ, включенных состав проекта, указаны в таблице 1 и соответственно объем работ (ед.), нормы времени на единицу работы (нормо-час./ед.) проектов) выбираются из таблицы 2.

Таблица 1 – Номера работ в проектах

Последний	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
номер зачетки										
Номера работ в проектах	1-7	1,3-7	2-7	1.3.4-7	2-5,7	1-6	2,4-7	1-4,6,7	3-7	1-3, 5-7

Таблица 2 - Объем работ (ед.), нормы времени на единицу работы (нормо-час./ед.)

Номер работы	Проект А		Проект Б	
	Объем работ (ед.)	Нормы времени, нормо-час	Объем работ (ед.)	Нормы времени, нормо-час
1	18	100	120	10
2	20	80	30	60

3	30	15	14	25
4	40	20	50	20
5	2	1000	12	100
6	120	2	12	12
7	60	3	6	30

Численность вспомогательных рабочих составляет 30% от численности основных рабочих. Численность специалистов и АУП составляет 10% от численности основных и вспомогательных рабочих. Коэффициент, учитывающий невыходы на работу – 1,12. Действительный годовой фонд времени работы одного рабочего – 1900 час. Число смен -1. Для основных рабочих предусматривается сдельная система оплаты труда: расценка - 350 руб. за нормо–час. работ №1-№3; 380 руб. . работ №4-№7. Для остальных работников оклады: для вспомогательных рабочих в размере 50 тыс. руб. в месяц., для служащих и для АУП – 90 тыс. руб. в месяц в среднем по данной группе персонала. Отчисления в социальные фонды – 30% от зарплаты. Стоимость материальных ресурсов проектов: вариант А – 1500 тыс. руб., вариант Б – 1800 тыс. руб. Накладные расходы предусматриваются в размере 60% от фонда оплаты труда. Планируется 10% рентабельности по себестоимости.

Задание №4. Оценка рисков проектов.

Рассматриваются два варианта проекта с риском неполучения плановой прибыли. По данным таблицы 1 рассчитайте:

- планируемую полную себестоимость проекта,
- плановую прибыль проекта,
- величину прибыли при наступлении рискового события;
- величину возможной потери прибыли при наступлении рискового события;
- среднее ожидаемое значение и среднеквадратическое отклонение прибыли.

После оценки риска выберите проект.

Таблица 1. Исходные данные

Планируемые показатели, тыс. руб.	Проект	
	№ 1	№ 2
Материальные затраты	250	420
Зарплата с отчислениями в социальные фонды	260	530
Амортизация	280	600
Прочие	46	120
Совокупные затраты (полная себестоимость)		

Проект № 2										
Показатели	Вариант									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Плановая рентабельность по себестоимости, %	9	10	11	12	14	8	7	15	6	16

Вероятность получения плановой рентабельности	0,8	0,85	0,9	0,7	0,75	0,77	0,83	0,91	0,78	0,86
Вероятность потери плановой рентабельности	0,2	0,15	0,1	0,3	0,25	0,23	0,17	0,09	0,12	0,14

Проект № 2										
Показатели	Вариант									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Плановая рентабельность по себестоимости, %	15	6	16	9	10	11	10	10	11	12
Вероятность получения плановой рентабельности	0,77	0,83	0,78	0,86	0,8	0,85	0,9	0,7	0,77	0,91
Вероятность потери плановой рентабельности	0,23	0,17	0,12	0,14	0,2	0,15	0,1	0,3	0,23	0,09

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Задания 1 типа

1. Понятие и основные определения проекта, программы и портфеля.
2. Классификация проектов. Цель, миссия, разработка и реализация стратегии проекта.
3. Жизненный цикл, результаты, окружающая среда и участники проекта.
4. Категории эффективности проекта.
5. Технико-экономические обоснование проекта: себестоимость, прибыль, цена, рентабельность, объем инвестиций, чистый дисконтированный, срок окупаемости и др.).
6. Организационная структура управления проектами и ее виды.
7. Сущность и процессная концепция управления проектами. Основные категории управления проектами.
8. Содержание процессов инициации, планирования, выполнения, контроля и закрытия проекта.
9. Структурная декомпозиция работ: понятие, порядок осуществления, форма предоставления результатов.
10. Содержание функций управления проектами.
11. Управление интеграцией, предметной областью и временем (сроками) проекта.
12. Основные этапы и порядок разработки технологических и продуктовых инноваций.
13. Управление стоимостью проекта: планирование и контроль доходов и расходов

(по статьям или по элементам).

14. Управление материальными ресурсами проекта.

15. Управление трудовыми ресурсами.

16. Управление рисками, качеством, информацией и коммуникациями.

17. Организация работ по выполнению проекта: управление работами, изменениями и содержанием (администрирование) проекта.

18. Экстенсивный и интенсивный пути ресурсных изменений проекта. Управление расписанием и стоимостью проекта.

19. Контроль работ проекта.

20. Характеристики и показатели эффективности операционных процессов.

21. Технологическая и производственная себестоимость проекта.

22. Последовательный, параллельно- последовательный и параллельный вид выполнения операций.

23. Расчет длительности производственного процесса.

24. Понятие, основные цели и задачи бизнес планирования, содержание, основные функции и классификация бизнес планов.

25. Структура и содержание основных разделов бизнес-плана.

26. Сетевое и календарное планирование: расчет временных параметров и построение графиков.

27. Управление рисками проекта: определение, классификация, идентификация, анализ, мониторинг и контроль рисков.

28. Управление персоналом в проекте: принципы формирования команды, мотивация участников проекта, личность руководителя проекта и лидерство.

29. Государственная регистрация и постановка юридических лиц на учет.

30. Информационное обеспечение управления проектами: состав, структура, характеристики.

Задания 2 типа

1. Какая существует взаимосвязь между проектом, программой и портфелем проектов?

2. В чем заключается взаимосвязь стратегического анализа, разработки миссии, целей и стратегии проекта?

3. В чем заключаются противоречия в интересах основных участников проекта и как это отражается на выполнение проекта. Приведите примеры.

4. В чем заключаются достоинства и недостатки организационных структур управления проектами. Приведите примеры проектов и структур.

5. Чем различается разработка проектов технологических (процессных) инноваций от проектов продуктовых инноваций. Приведите пример.

6. Какими временными параметрами сетевого графика отражается взаимосвязь начала и окончания выполнения работ проекта?

7. На каких принципах осуществляется построение и расчет временных параметров сетевого графика типа «работа-вершина».

8. На каких принципах осуществляется построение и расчет временных параметров сетевого графика типа «работа-стрелка».

9. Какие факторы и каким образом влияют на продолжительность проекта?

10. В чем заключается оптимизация ежедневной потребности расходуемых ресурсов за счет резервов времени работ.

11. Каким образом оказывает влияние изменения затрат на цену и рентабельность проекта. Покажите на примере отдельных элементов затрат.

12. На каких принципах осуществляется формирование цены, прибыли и рентабельности проекта.

13. Обоснование окупаемости инвестиций проекта.

14. Опишите методы определения потребности в механизмах и производственной площадях.

15. Опишите принципы формирования команды проекта.

16. Опишите методы определения состава и численности работников проекта.

17. В чем заключаются особенности установления трудоемкости работ проекта различными методами.

18. В чем заключается взаимосвязь объемов, продолжительности и стоимости работ?

19. В чём заключается технико-экономическое обоснование проекта? Приведите пример.

20. Как с помощью статистических методов оцениваются проекты по степени риска и какие методы позволяют снизить риски.

21. Какие факторы влияют на эффективность работы команды проекта?

22. Какими личностными качествами должен обладать эффективный руководитель проекта?

23. В чем заключается разница в разработке сетевого графика с использованием вероятностных временных параметров по методу PERT и методом критического пути. Покажите на примере выполнения 4-5 работ.

24. Опишите порядок оптимизации ежедневной потребности трудовых ресурсов за счет резервов времени работ. Приведите пример.

25. В чем заключается различие в расчете длительности последовательного, параллельно-последовательного вида выполнения операций. Покажите на графиках.

26. В чем заключается различие в расчете длительности параллельно-последовательного и параллельного вида выполнения операций. Покажите на графиках.

27. В чем состоят различия ведения проектной деятельности в форме общества с ограниченной ответственностью и индивидуального предпринимателя.

28. В чем заключается различие в расчете параметров однопредметной поточной линии и многопредметной поточной линии.

29. С помощью каких методов осуществляется оценка внешней и внутренней среды относительно развития направлений проектной деятельности? Приведите 2-3 ситуации и укажите методы оценки.

30. Какие функции по управлению проектами должны выполнять персональные компьютеры и локальные системы.

Задания 3-го типа

Задание №1. Построить и рассчитать сетевую диаграмму по схеме «работа-вершина», построить диаграммы потребности в расходуемых ресурсах.

Выполните оптимизацию расходуемых ресурсов при ограничении по времени за счет смещения работ в пределах резерва времени.

Работа	**Предшествующие ей работы**	**Продолжительность, в днях**	**Ресурс расходуемый, единиц**
А	-	4	5
Б	А	6	5
В	А	8	6
Г	Б	5	7
Д	Б; В	7	5

Е	А; В	8	4
Ж	Г; Д	2	2

Задание №2. Рассматриваются два варианта проекта, которые планируется выполнить в течении года..

Планируемые показатели приведены в таблице:

Планируемые показатели, тыс. руб.		Проект	
		№ 1	№ 2
Материальные затраты		250	420
Зарплата		220	480
Отчисления в социальные фонды (30%)			
Стоимость оборудования		2 000	1800
Стоимость здания		4 000	4500
Норма амортизационных отчислений (%)	На оборудование	10	11
	На здание	2,5	2,5
Амортизация			
Прочие		46	120
Совокупные затраты (полная себестоимость)			
Цена		1000	1800
Прибыль			
Рентабельность по себестоимости, %			

Необходимо определить отчисления в социальные фонды, амортизационные отчисления, совокупные затраты (полную себестоимость) на выполнение каждого проекта, прибыль, рентабельность по себестоимости и выбрать наиболее эффективный вариант.

Задание №3. Составьте сетевую модель вида «Работа-Дуга (стрелка)». Постройте календарный план проекта.

Работа	**Предшествующие ей работы**	**Продолжительность, в днях**
А	-	4
Б	А	6
В	А	3
Г	Б	4
Д	Б; В	7
Е	А; В	8
Ж	Г; Д	2
З	Е, Ж	4

Задание №4 Рассматриваются два варианта проекта. Определите плановую численность основных и вспомогательных рабочих, численность специалистов и административно-управленческого персонала (АУП) команды проекта, расходы на зарплату, отчисления в социальные фонды, полную себестоимость, цену, прибыль проектов и наиболее экономически выгодный вариант проекта. Продолжительность выполнения проекта - 3 месяца. Объем работ (ед.), нормы времени на единицу работы (нормо- час./ед.) представлены в таблице:

Номер работы	Проект А		Проект Б	
	Объем работ (ед.)	Нормы времени	Объем работ (ед.)	Нормы времени
1	18	100	120	10
2	20	80	30	60
3	30	15	14	25
4	40	20	50	20
5	2	1000	12	100
6	120	2	12	12

Численность вспомогательных рабочих составляет 30% от численности основных рабочих. Численность специалистов и АУП составляет 10% от численности основных и вспомогательных рабочих. Коэффициент, учитывающий невыходы на работу – 1,12. Действительный годовой фонд времени работы одного рабочего – 1900 час. Число смен - 1. Для основных рабочих предусматривается сдельная система оплаты труда: расценка - 350 руб. за нормо–час. работ №1-№3; 380 руб.. работ №4-№7. Для остальных работников оклады: для вспомогательных рабочих в размере 50 тыс. руб. в месяц., для служащих и для АУП – 90 тыс. руб. в месяц в среднем по данной группе персонала. Отчисления в социальные фонды – 30% от зарплаты. Стоимость материальных ресурсов проектов: вариант А – 1500 тыс. руб., вариант Б – 1800 тыс. руб. Накладные расходы предусматриваются в размере 60% от фонда оплаты труда. Планируется 10% рентабельности по себестоимости.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	***ПК-1***	1.3.Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	формы осуществления предпринимательской деятельности, типы бизнеса и форматы торговли, основные разделы бизнес-плана, принципы общего стратегического и оперативного планирования собственного бизнеса, методы управления ассортиментом товаров и услуг	разрабатывать бизнес-план создания и развития собственного бизнеса, основываясь на выборе организационно-правовой формы осуществления предпринимательской деятельности, типов бизнеса и форматов торговли, управления ассортиментом товаров и услуг, учитывая стратегическую позицию	разработки дорожной карты развития нового бизнеса, выстраивания бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций, применения различных организационно-правовых форм занятия предпринимательством; опыт разработки бизнес-плана стартапа	Контактная работа: Лекция Семинар Ситуационный практикум Тренинг Дидактическая игра Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 тип

1. В чем состоят особенности предпринимательства как профессии?
2. Виды реорганизации бизнеса.
3. Чем профессиональное управление собственным бизнесом отличается от других видов менеджмента?
4. Что такое предпринимательская фирма? Какие теории предпринимательских фирм Вам известны?
5. В каком случае клиенту лучше обращаться в банк, а в каком – прибегать к участию в кооперативе?
6. Основные организационно-правовые формы коммерческих организаций в России.
7. Охарактеризуйте систему профессиональных компетенций предпринимателя.
8. Что такое фирма? Перечислите и раскройте ее основные признаки.
9. Перечислите и раскройте содержание признаков, отличающих юридическое лицо от индивидуального предпринимателя.
10. Что такое долевое владение бизнесом и в каких случаях оно применяется?
11. Что представляют собой оффшорные компании?
12. Что такое совместные предприятия?
13. Каковы основные количественные параметры разграничения фирм?
14. Какие меры по поддержке малого предпринимательства применяются в России?
15. Что представляет собой организационная структура бизнеса? Раскройте содержание ее задач и функций.
16. Дайте определение обществу с ограниченной ответственностью, Опишите его характерные черты.
17. В чем особенности товарищества на вере согласно законодательству РФ? Перечислите обязанности и права коммандитистов в товариществе на вере.
18. Какое хозяйственное общество называется акционерным?
19. В каких случаях компании целесообразно назначать несколько генеральных директоров?
20. Что такое дивиденды и как они формируются?
21. Что представляет собой государственное предпринимательство?
22. По каким критериям оценивают эффективность государственных предприятий?
23. Какое место в цепочке бизнес-ресурсы – бизнес-процессы – бизнес-результаты занимают бизнес-коммуникации?
24. Что понимается под предпринимательским селфменеджментом?
25. Какие выгоды приносит своим владельцам успешный предпринимательский селф-менеджмент?

Задания 2 типа

1. Чем владение бизнесом отличается от владения имуществом?
2. Чем физическое лицо (индивидуальный предприниматель) отличается от лица юридического?
3. Покупая акцию ПАО, будет ли акционер отвечать по обязательствам акционерного общества? Какие права он приобретает с покупкой акции?

4. Охарактеризуйте фонд, автономную некоммерческую организацию, некоммерческое партнерство, союзы.

5. Раскройте свойства организационных структур бизнеса и определите как они влияет на эффективность бизнеса?

6. Может ли решение о нецелесообразности бизнеса быть причиной отказа в государственной регистрации

7. Почему предприниматели, имея право на деловой суверенитет и самостоятельность выбора, только на первый взгляд кажутся независимыми от своего окружения? Ответ обоснуйте.

8. Составьте перечень необходимых для регистрации юридического лица документов.

9. Почему управление собственным бизнесом следует рассматривать в качестве ключевой предпринимательской функции?

10. Назовите государственные органы, которые осуществляют внешний контроль над бизнесом. Что представляют собой обычаи делового оборота?

11. В чем отличия коммерческих и некоммерческих организаций? Куда направляется прибыль некоммерческих организаций?

12. Составьте таблицу, отразив в ней какие преимущества и недостатки в ведении бизнеса дает ИП, а какие юридическое лицо.

13. Перечислите общие черты и различия полного товарищества и производственного кооператива.

14. Сравните товарищество на вере и полное товарищество.

15. Назовите общие признаки ООО и непубличного АО. В чем состоят различия этих двух организационно-правовых форм?

16. Какие органы управления существуют в АО? Какие вопросы относятся к компетенции общего собрания акционеров?

17. Каким способом можно переуступить акции непубличного АО?

18. Какие основные направления деятельности Агентства вы знаете? Назовите преимущества выбора организационной формы «государственная корпорация» для Агентства?

19. Какие из причин национализации наиболее характерны для российской практики?

20. Что заставляет предпринимателей создавать различные объединения? Какие цели при этом преследуются? По каким принципам происходит объединение фирм?

21. Почему фирма, входящая в состав финансово-промышленной группы, должна обязательно сохранять самостоятельность и права юридического лица и почему руководящие органы объединения не обладают распорядительной властью в отношении участников ФПГ?

22. Для каких целей могут создаваться некоммерческие организации? Почему некоммерческие организации относятся к субъектам предпринимательства? Какие существуют для этого основания? В чем состоит специальная правоспособность некоммерческих организаций?

23. Каким образом реализуются личные и имущественные права партнеров в общем бизнесе? По каким схемам складывается партнерство в общем бизнесе?

24. Какие коммуникаты, инструменты коммуникаций и каналы коммуникаций используются фирмами в управлении бизнескоммуникациями с потребителями?

25. Совокупность каких форм выступает как поведение предпринимателей? Что представляют собой поведенческие манеры людей?

Задания 3 типа

Задание 1

Самой роскошной яхтой XX века считалась яхта Christina. Она принадлежала известному миллиардеру Аристотелю Онассису. На этой яхте отдыхало много

знаменитых людей прошлого века: У.Черчиль, Д.Ф. Кеннеди и другие знаменитые политики, артисты, художники. Прошло время, яхта устарела. В газетах появилось сообщение, о том, что представители малого предпринимательства сумели вернуть интерес к ней и даже начали зарабатывать на этом деньги. Предложите свои варианты, как это может быть осуществлено.

Задание 2

Зачастую считается, что основным мотивом к занятию предпринимательством выступает стремление предпринимателя к получению высоких доходов. Однако так происходит не всегда. Мотивация предпринимателей не одинакова. Так, для предпринимателей, являющихся субъектами малого бизнеса, получение больших доходов скорее является заоблачной мечтой, чем реальностью, а их каждодневная деятельность сводится не к максимальной прибыли, а во многих случаях к выживанию.

Какова мотивация человека, который заработал сотни миллионов долларов, но продолжает трудиться, что творится в их душах? Известный психолог Марина Мелия считает, что деньги для таких предпринимателей не является мотивом, деньги скорее выступают мерилом успеха, способом доказать, что ты сильный, умный и успешный. Она полагает, что среди богатых людей, желающих не работать и «досрочно уйти на пенсию» значительно меньше, чем среди небогатых. Такие люди работают не для удовлетворения своих потребностей, а ради самореализации и творчества. «Деньги сами по себе ни хороши, ни плохи. Это лакмусовая бумажка, которая проявляет определенные качества, или катализатор, который лишь усиливает то, что есть в человеке. Деньги – это не добро и не зло, это испытание…за свои большие деньги человек платит появлением у него зависимого окружения. От него зависят все: сотрудники, партнеры, друзья, дети, жены – материально, морально, психологически. Выстраивается система, в которой нет места критике, возражениям, негативной оценке его поступков. Проявляется ощущение всемогущества и вседозволенности».

Многие крупные предприниматели пытаются играть роль в развитии страны, участвуя в ее политической жизни. Это может быть обусловлено такими причинами как: желание пользовать политическое влияние на собственной безопасности и расширения возможностей своего бизнеса; или же романтическая причина, заключающаяся в желании предпринимателя повлиять на ситуацию в стране, считающего, что знает, как улучшить жизнь людей; наконец, желание изменить жизненные ориентиры, полностью поменять всю картину своей жизни.

Какие мотивы побуждают предпринимателей к предприимчивому поведению? Всегда ли основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли?

Задание 3

С какой целью был создан холдинг «Объединенные кондитеры»? Что представляет из себя структура холдинга?

Хороший пример применения стратегии, основанной на принципе «один в поле не воин», демонстрируют российские производители кондитерских изделий, сформировав в 2002 году холдинг «Объединенные кондитеры». Основная цель такого объединения – приобретение дополнительных конкурентных преимуществ перед западными компаниями, совершенствование управления отраслью.

Холдинг «Объединенные кондитеры» начал свою историю с момента, когда группа «Гута» объединила ОАО «Рот Фронт» и ОАО «Красный Октябрь», затем, в начале 2003 года к этим кондитерским фабрикам присоединилась ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский». «Объединенные кондитеры» - это управляющая компания, созданная с целью оптимизации управления предприятиями, введения единых стандартов продаж и единой ценовой и маркетинговой политики.

Уже спустя год после создания холдинга году оборот компаний, входящих в его

состав, приблизился к $600 млн. в отпускных ценах производителя.

По итогам 2013г. доля рынка «Объединенных кондитеров» в основных категориях рынка составила: шоколадные плитки – 22,2%; конфеты в коробках – 22,3%; конфеты весовые – 30,1%; мучные/сахаристые – 34,2%.

Прирост производства в 2013 году составил 5%, а это говорит о том, что холдинг снова показал рост производства выше, чем увеличение рынка. По итогам 2013 года запущено 142 новинки, некоторые из них входят в категорию инновационных продуктов. Кроме того, в ушедшем году на московских и региональных фабриках проведена модернизация некоторых производственных линий. На данный момент в состав холдинга входят 15 российских кондитерских фабрик, в том числе ОАО «Рот Фронт», ОАО «Красный Октябрь», ОАО «Кондитерский концерн Бабаевский». С целью увеличения объема выпуска готовой продукции и повышения своих конкурентных возможностей холдинг начал реализацию программы по модернизации своих предприятий. Им были подписаны контракты на приобретение и монтаж технологической линии для производства пралиновых конфет куполообразной и традиционной формы компании «Гекона ТЕК ГмбХ» и линии для производства шоколада с твердыми добавками и начинками фирмы AntonOhlertGmbH. Мощности новых линий составляют 5,7 тыс. тонн и 9 тыс. тонн в год соответственно.

На сегодняшний день совокупная мощность предприятий, входящих в холдинг, составляет более 360 тыс. тонн. В целом на предприятиях холдинга «Объединенные кондитеры» занято свыше 18 тыс. сотрудников.

Ассортиментный ряд холдинга «Объединенные кондитеры» охватывает весь спектр кондитерского рынка: шоколад, весовые и фасованные конфеты, карамель, ирис, вафли, халва, драже, какаопорошок, шоколадная паста, мармелад, торты. В ассортиментном портфеле холдинга представлены старейшие российские торговые марки: «Аленка», «Мишка косолапый», «Красная шапочка» «Золотой ярлык», «Сказки Пушкина», «Вдохновение», «Визит», «Белочка», «Мишка на севере», «Вечерний звон», «Осенний вальс», «Москвичка».

Основными брэндами «Объединенных кондитеров» являются: «Рот Фронт», «Красный октябрь», «Бабаевский».Продолжается расширение линейки бренда «FELICITA»®. Ассортимент уже представлен двенадцатью видами сладких изделий: шоколадные плитки, батончики и конфеты. Широкий ассортимент позволяет холдингу позиционировать свою продукцию в различных ценовых сегментах, ориентированных на женскую и мужскую аудитории в возрасте от 25 лет и старше.

Для увеличения доли предприятий холдинга на рынке кондитерских изделий и развития дилерской сети компанией «Объединенные кондитеры» была разработана комплексная программа развития системы продаж кондитерских изделий. Первым шагом программы стал ввод в эксплуатацию единой торговой площадки (ЕТП), которая представляет собой единый склад продукции всех предприятий холдинга «Объединенные кондитеры». ЕТП позволяет компании создать оптимальный ассортиментный запас продукции московских и региональных фабрик и распределить продукцию с ЕТП в регионы, на экспорт и в сетевые магазины Москвы и области. ЕТП позволяет отгружать до 3 тыс. тонн продукции в месяц, с использованием железнодорожной ветки с одновременной постановкой под погрузку до шести вагонов и возможностью отгрузки большегрузных фур. Создание ЕТП позволило осуществлять отгрузки консолидированного ассортимента холдинга. Компания намерена сама заниматься работой с сетевой розницей и регионами. Для этого на ряде предприятий созданы региональные дистрибьюторские центры (РДЦ), основная задача которых снабжение местных ритейлеров и оптовиков продукцией всех фабрик. Всего планируется создать семь РДЦ: Северо-запад, Юг, Центр, Поволжье, Урал, Сибирь, Дальний Восток. В остальных регионах сбытом займутся генеральные дилеры, с каждым из них будет подписан контракт.

Задание 4

Чем обусловлена необходимость создания совместного предприятия для каждой из компаний (СИБУР и Solvay)? В чем выгода СП для каждой из компаний? Не приводит ли создание СП к излишней зависимости от партнёров по бизнесу и лишают компании самостоятельности?

В сентябре 2012 г. СИБУР и Solvay заключили соглашение о создании в г. Дзержинске Нижегородской области совместного предприятия «РусПАВ» по производству поверхностно-активных веществ (ПАВ) и продуктов для нефтедобывающей промышленности. Соглашение было подписано в рамках Международной выставки «Gastech 2012» в присутствии Министра энергетики РФ Александра Новака генеральным директором СИБУРа Дмитрием Коновым и директором Novecare, бизнес-подразделения группы Solvay, Эммануэлем Бутстраеном. Совместное предприятие создано сторонами на паритетных началах (50/50).

СИБУР (www.sibur.ru) является крупнейшей интегрированной газоперерабатывающей и нефтехимической компанией по объему продаж в России, а также в СНГ, Центральной и Восточной Европе. Компания закупает попутный нефтяной газ и жидкое углеводородное сырье у крупнейших российских нефтегазовых компаний и перерабатываем их в топливно-сырьевые продукты, в том числе в сжиженные углеводородные газы, природный газ и нафту, и далее в различные продукты нефтехимии, в том числе в базовые полимеры, синтетические каучуки, пластики, продукцию органического синтеза, полуфабрикаты и другие продукты. СИБУР реализует продукцию около 1 500 потребителей в топливно-энергетическом комплексе, автомобилестроении, строительстве, розничной торговле и других отраслях в 60 странах мира. По состоянию на 30 июня 2012 года СИБУР работал на 27 собственных производственных площадках. Количество сотрудников на конец первого полугодия текущего года составило приблизительно 31 800 человек.

Novecare— одно из крупнейших коммерческих подразделений компании Solvay, действующее по всему миру, предоставляет высококачественные изделия и решения для широкого диапазона отраслей промышленности, в том числе парфюмерно-косметической, агрохимической, нефтегазовой, а также для производства синтетических моющих средств, лакокрасочных материалов и товаров промышленного назначения. Благодаря всемирному присутствию, глобальной сети научно-исследовательских, опытно-конструкторских разработок и технической поддержки, компания Novecare удерживает лидирующие позиции на рынках технологий изготовления поверхностно-активных веществ, аминов, производных фосфорных соединений, природных и синтетических полимеров и мономеров, а также экологически чистых кислородсодержащих растворителей. Компания Novecare предлагает своим клиентам решения, которые могут удовлетворить и предугадать любые их потребности в рамках защиты и модификации поверхностей, реологии, активной подачи, совершенствования составов и процессов, здравоохранения и защиты окружающей среды.

Группа Solvay — международная химическая группа, ориентированная на устойчивое развитие, инновационную деятельность и высокие операционные показатели. Более 90% продаж компании осуществляется на рынках, где она входит в тройку лидеров. Группа Solvay предлагает покупателям широкий ассортимент товаров, позволяющих им улучшить качество жизни и эффективность работы, действуя на рынке потребительских товаров, строительном, автомобильном, энергетическом рынках, рынке электроники, а также в сфере использования и защиты водных ресурсов и окружающей среды. Головной офис Группы находится в Брюсселе, в Группе работает 31 000 человек в 55 странах. Чистый объем продаж Группы в 2011 году (по предварительным данным отчетности) составил 12,7 млрд. евро.

СИБУР обеспечит СП сырьем, а также необходимой производственной и логистической инфраструктурой. Кроме того, опираясь на продолжительный опыт

деятельности на нефтехимическом рынке России, СИБУР окажет поддержку развитию бизнеса «РусПАВ» на нефтегазовых рынках России и СНГ.

Novecare, мировой лидер рынка ПАВ, предоставит практический опыт в технологиях производства и применения ПАВ, научные и инновационные компетенции, а также свою клиентскую сеть на международном нефтегазовом рынке, секторе бытовой химии и товаров личной гигиены. Рост спроса на ПАВ на рынках стран СНГ составляет более 6% в год.

«Сочетание успешного опыта Solvay на рынке ПАВ с нашей сырьевой базой и знанием российского рынка позволит СИБУРу укрепить лидирующие позиции в нефтехимической отрасли СНГ», — сказал генеральный директор СИБУРа Дмитрий Конов.

«Благодаря совместному проекту с СИБУРом, нашим долговременным и надежным партнером, мы сможем применить свой опыт и технологии в этом динамично развивающемся регионе и поддержать наших клиентов в разработке высококачественных продуктов для нефтегазового рынка, рынков товаров личной гигиены и бытовой химии», — отметил директор Novecare Эммануэль Бутстраен.

«Это совместное предприятие поддержит амбиции СИБУРа по углублению коммерциализации основных видов продукции компании в тщательно отобранных быстрорастущих сегментах. Мы будем рады предоставить нашим будущим заказчикам продукцию с высокой добавленной стоимостью», — заявил Валерий Андосов, директор по развитию бизнеса Дирекции Пластиков и органического синтеза СИБУРа.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	1.1. Использует инструменты и методы управления коммерческой и торгово-технологической деятельностью, внедряет современные технологии продаж	историю возникновения и эволюцию концепции управления цепями поставок; принципы создания динамичных цепей поставок. основные задачи, средства и технологии управления событиями и мониторинга цепей поставок; сбалансированную систему показателей оценки эффективности цепи поставок; основные направления создания эффективного партнерства и координации контрагентов в цепи поставок	проводить анализ эффективности цепи поставок; идентифицировать узкие места цепи поставок; разрабатывать эффективные механизмы разрешения конфликтных ситуаций в цепях поставок;	планирования рациональной конфигурации сетевой структуры цепей поставок; построения динамичных и адаптивных цепей поставок	Контактная работа: Лекции Практикум по решению задач, Семинары, Ситуационный практикум Самостоятельная работа
Способен	**ПК-2**	2.3. Предлагает и	принципы	проводить		Контактная

осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий		использует современные способы управления системой закупок и продаж товаров	создания динамичных цепей поставок; основные задачи, средства и технологии управления событиями и мониторинга цепей поставок; сбалансированную систему показателей оценки эффективности цепи поставок; основные направления создания эффективного партнерства и координации контрагентов в цепи поставок	анализ эффективности цепи поставок; идентифицировать узкие места цепи поставок; разрабатывать эффективные механизмы разрешения конфликтных ситуаций в цепях поставок	планирования рациональной конфигурации сетевой структуры цепей поставок; построения динамичных и адаптивных цепей поставок	работа: Лекции Практикум по решению задач, Семинары, Ситуационный практикум Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Какие функции хозяйствования логистика обслуживает?
2. На какие объекты хозяйствования направлено воздействие логистики?
3. Что является объектом управления в логистике?
4. Для каких целей используется логистика, в чем ее предназначение?
5. К чему приводит достижение целей логистики?
6. Перечислить примеры материальных потоков.
7. Когда началось использование логистики как рыночного понятия?
8. Логистика в военной среде и логистика в области экономики, что общего и в чем отличие?
9. По каким причинам только во второй половине XX века в экономике развитых стран наблюдается резкое возрастание интереса к логистике?
10. Почему широкомасштабное применение логистики в экономике появилось лишь во второй половине XX века?
11. Какие слова по смыслу близки логистике?

12. Как Вы можете охарактеризовать этапы развития логистического подхода к управлению материальными потоками в сферах производства и обращения?
13. Какие Вы знаете концепции логистики?
14. Какие Вы можете назвать задачи логистики?
15. Перечислите известных вам участников логистического процесса.
16. Что такое логистическая функция?
17. Какие Вы можете назвать функции логистики?
18. Назовите характерные особенности всех функций логистики
19. Дайте определение материального потока.
20. Назовите единицы измерения материального потока.

Задания 2-го типа

1. Управление цепями поставок: экономическая сущность, значение и роль в современной эко номике.
2. Эволюция концепции управления цепями поставок.
3. Развитие концепции управления цепями поставок в Российской Федерации
4. Классификация цепей поставок
5. Перечислите основные звенья цепи поставок.
6. Интеграция бизнес-процессов в цепях поставок
7. Объектная декомпозиция цепи поставок
8. Процессная декомпозиция цепи поставок
9. Задачи оптимизации в цепях поставок
10. Факторы, определяющие внешнюю и внутреннюю среду компаний цепи поставок
11. Ключевые элементы оптимизации цепей поставок
12. Глобальная оптимизация цепи поставок
13. Сетевая структура цепей поставок
14. Границы и структурные размерности сети
15. Участники цепей поставок
16. Типы связей между участниками цепей поставок
17. Управление организационными изменениями в цепях поставок
18. Цели и задачи планирования цепей поставок
19. Логика стратегического планирования и проектирования цепей поставок
20. Концепция интегрированного взаимодействия контрагентов в цепях поставок
21. Основные драйверы и препятствия в цепи поставок
22. Типы сотрудничества в цепях поставок
23. Система сбалансированных показателей
24. Показатели эффективности функционирования цепей поставок: основные требования и клас сификация
25. Характеристика измерителей эффективности логистических решений

Задания 3-го типа

1. Понятие SCM -Управление цепями поставок.
2. Общая модель управления цепью поставок
3. Сетевая структура цепи поставок. Концепции проектирования канал поставок: отсрочки и ситуационные действия. Факторы, влияющие на структуру канала. Определение участников цепи поставок.
4. Основные компоненты управления цепью поставок.
5. Сущность проектирования цепи поставок. Инициаторы проектирования цепи поставок
6. Аспекты, учитываемые при проектировании цепи поставок

7. Измерение показателей функционирования цепи поставок
8. Концепция интегрированного взаимодействия контрагентов в цепях поставок
9. Управление организационными изменениями в цепях поставок
10. Основные драйверы и препятствия в цепи поставок
11. Типы сотрудничества в цепях поставок
12. Основные задачи организации и управления логистическими цепями
13. Основные формы организации договорных отношений в системе управления цепями поставок. Задачи, связанные с установлением договорных отношений между предприятиями
14. Модели построения договорных отношений
15. Преимущества и риски кооперационной стратегии ведения бизнеса
16. Типовые модели выделения бизнес-процессов: модель цепочки добавления ценности (модель Портера), тринадцати-процессная модель
17. Типы связей бизнес-процессов: управляемые, отслеживаемые, неуправляемые и связи с объектами, не входящими в цепочки поставок
18. Ключевые бизнес-процессы в цепи поставок
19. Цепочки бизнес-процессов
20. Концепции моделирования бизнес-процессов: SCOR, IDEF, ARIS.
21. Этапы процесса реинжиниринга
22. Сущность интегрированного управления. Основные направления интеграции
23. Стратегии интегрированного управления в концепции SCM
24. Элементы интегрированного управления в условиях стратегического взаимодействия
25. Внедрение интегрированного управления цепями поставок.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой:

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	1.1. Использует инструменты и методы управления коммерческой и торгово-технологической деятельностью, внедряет современные технологии продаж	теории, принципы, технологии, методы и инструменты управления персоналом, применяемые для решения профессиональных задач в области коммерческой, маркетинговой и пр. видов деятельности торгового предприятия	применять теории, принципы, технологии, методы и инструменты управления персоналом для решения профессиональных задач в области коммерческой, маркетинговой и пр. видов деятельности торгового предприятия.	анализа применяемых в организации принципов, технологий, методов и инструментов управления персоналом на предмет их эффективности и для решения профессиональных задач в области коммерческой, маркетинговой и пр. видов деятельности торгового предприятия	Контактная работа: Лекции Ситуационный практикум Дидактическая игра Практикум по решению задач Самостоятельная работа: Практические домашние задания
		1.3. Определяет и решает профессиональные задачи в области коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической деятельности	законодательные нормы РФ документационного обеспечения и учета по кадровому направлению деятельности; структуру системы управления персоналом и порядок организации кадровой	документально оформлять деятельность по управлению персоналом в соответствии с законодательными нормами РФ; разработать проект системы управления	документационного оформления деятельности по оперативному управлению персоналом в соответствии с законодательными нормами РФ; разработки проекта системы управления	

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
			службы с учетом специфики профессиональных задач	персоналом организации и структуру ее кадровой службы с учетом специфики профессиональных задач	персоналом организации и структуру ее кадровой службы с учетом специфики профессиональных задач	
		1.4. Анализирует и оценивает ресурсный потенциал в целях управления торгово-экономическими системами	критерии анализа человеческих ресурсов организации в целях управления торгово-экономическими системами	анализировать человеческие ресурсы организации в целях управления торгово-экономическими системами	анализа человеческих ресурсов организации в целях управления торгово-экономическими системами	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Раскройте содержание понятия «человеческий капитал организации».
2. Раскройте содержание понятия «человеческий фактор в деятельности организации».
3. Раскройте содержание понятий «национальный трудовой менталитет».
4. Раскройте содержание понятия «кадровая политика организации».
5. Раскройте содержание понятия «операционная подсистема HRменеджмента».
6. Раскройте содержание понятия «блок обеспечения HRменеджмента».
7. Раскройте содержание понятия «профессиональные компетенции работника».
8. Раскройте содержание понятия «профессиональные важные личностные компетенции работника».
9. Раскройте содержание понятия «компетентностный подход к управлению персоналом».
10. Раскройте содержание понятия «рынок труда».
11. Раскройте содержание понятия «аутстаффинг».
12. Раскройте содержание понятия «аутплейсмент».
13. Раскройте содержание понятия «рекрутинг».

14. Раскройте содержание понятия «рекрутинговое агентство».
15. Раскройте содержание понятия «HR-аудит».
16. Раскройте содержание понятия «HR-консалтинг».
17. Раскройте содержание понятия «лояльность персонала».
18. Раскройте содержание понятия «корпоративный дух».
19. Раскройте содержание понятия «HR-менеджер».
20. Раскройте содержание понятия «HR-технология».
21. Раскройте содержание понятия «кадровый резерв организации».
22. Раскройте содержание понятия «аттестация персонала».
23. Раскройте содержание понятия «мотивация персонала».
24. Раскройте содержание понятия «имидж организации на рынке труда».
25. Раскройте содержание понятия «персональное досье сотрудника».

Задания 2 типа

1. Раскройте разницу между понятиями «человеческие ресурсы» и «человеческий капитал» организации.
2. Раскройте механизм влияния качества человеческого капитала организации на ее рыночные позиции.
3. Раскройте разницу между понятиями «социальноориентированная кадровая стратегия» и «асоциальная кадровая стратегия».
4. Раскройте разницу между кадровой стратегией открытого и закрытого типа.
5. Раскройте механизм влияния человеческого фактора на результаты деятельности организации.
6. Раскройте разницу между двумя кадровыми документами «личное дело сотрудника» и «персональное досье сотрудника».
7. Раскройте взаимосвязь между доктриной организации трудовых отношений, на которую ориентируются том менеджеры организации и степенью социальной ориентации ее кадровой стратегии.
8. Раскройте разницу между понятиями «горизонтальная профессиональная карьера» и «вертикальная профессиональная карьера».
9. Раскройте разницу между понятиями «имущественная мотивация сотрудника» и «неимущественная мотивация сотрудника».
10. Аргументируйте целесообразность инвестиций в развитие человеческого капитала организации.
11. Определите основные направления использования результатов планирования требований по рабочим местам.
12. Определите основные направления использования результатов аттестации сотрудников.
13. Раскройте возможные стратегические подходы к выбору приоритетного критерия отбора кандидатов в резерв на выдвижение.
14. Определите основные задачи использования технологии испытательного срока для новых сотрудников организации.
15. Определите основные задачи использования технологий моральной мотивации персонала современной организации.
16. Раскройте механизм влияния корпоративного духа в трудовом коллективе организации на результаты ее основной деятельности.
17. Раскройте механизм негативного влияния стрессов на конечные результаты работы организации.
18. Раскройте механизм негативного влияния конфликтов между сотрудниками на конечные результаты работы организации.
19. Аргументируйте влияние профессионально важных личностных компетенций сотрудника на результаты его трудовой деятельности.

20. Раскройте механизм влияния закона рыночной конкуренции на трудовое поведение работников на внешнем и внутрифирменном рынке труда.

21. Раскройте механизм влияния закона соответствия спроса и предложения человеческих ресурсов на ситуацию на отраслевом или региональном рынке труда.

22. Раскройте механизм влияния закона перемены труда на кадровую стратегию работодателей.

23. Раскройте рыночные возможности и рыночные опасности для работодателя, связанные с активным использованием аутстаффинга.

24. Раскройте возможные проявления нелояльности со стороны сотрудников и связанные с этим опасности для работодателя.

25. Определите основные задачи использования технологий психологической поддержки персонала современной организации.

Задания 3 типа

1. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективный метод привлечения с внешнего рынка труда указанных в левой графе категорий сотрудников:

№№ п.п.	***Категория сотрудников***	***Рекомендуемый вариант привлечения с внешнего рынка труда***
1.	Рабочие массовых профессий	
2.	Менеджеры высшего и среднего звена	
3.	Молодые специалисты	
4.	Профессионалы редкой специализации	

2. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив виды сервисных услуг на рынке труда (аутстаффинг, аутплейсмент, хэдхантинг, консалтинг), наиболее эффективных для указанных в левой графе категорий организаций работодателей:

№№ п.п.	***Категория организаций***	***Рекомендуемые сервисные услуги, предлагаемые на рынке труда***
1.	Кризисная организация, нуждающаяся в сокращении штата	
2.	Организация с небольшим стажем работы на рынке, нуждающаяся в срочном заполнении вакансий дефицитных на рынке труда специалистов и руководителей	
3.	Организация с сезонным характером производства	
4.	Малое предприятие, нуждающееся в реформировании системы HR-менеджмента	

3. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив конкретные формы инвестиций работодателя в развитие своего человеческого капитала по направлениям, указанным в левой графе:

№№ п.п.	***Общие направления инвестиций***	***Конкретные формы инвестиций***
1.	Инвестиции в повышение компетенций сотрудников	

2.	Инвестиции в улучшение здоровья сотрудников	
3.	Инвестиции в повышение лояльност сотрудников и	
4.	Инвестиции в улучшение психологического климата в трудовом коллективе	

4. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективную форму основной оплаты труда для указанных в левой графе категорий сотрудников:

№№ п.п.	***Категория сотрудников***	***Рекомендуемый вариант основной оплаты труда***
1.	Рабочие - станочники	
2.	Рабочие строительно-ремонтной бригады	
3.	Сотрудники штабной службы	
4.	Коллектив архитекторов	

5. Заполните правую графу приведенной ниже таблицы, определив наиболее эффективную форму премирования для указанных в левой графе категорий сотрудников:

№№ п.п.	***Категория сотрудников***	***Рекомендуемый вариант премирования***
1.	Сотрудники штабной службы	
2.	Топ менеджеры	
3.	Сотрудники любого подразделения организации	
4.	Руководители структурных подразделений	

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен поддерживать должный уровень физической подготовленности для обеспечения полноценной социальной и профессиональной деятельности	**УК-7**	**УК-7.1** Выбирает здоровьесберегающие технологии для поддержания здорового образа жизни с учетом физиологических особенностей организма и условий реализации профессиональной деятельности	Методы сохранения и укрепления физического здоровья в условиях полноценной социальной профессиональной деятельности; социально-гуманитарную роль физической культуры и спорта в развитии личности; роль физической культуры и принципы здорового образа жизни; влияние оздоровительных систем физического воспитания на укрепление здоровья, профилактику профессиональных заболеваний и вредных привычек; способы контроля и оценки физического развития и физической подготовленности; правила и способы планирования индивидуальных занятий различной целевой направленности.	-	-	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа
		УК-7.2 Планирует свое рабочее и свободное время для оптимального сочетания физической и умственной нагрузки и обеспечения работоспособности	-	Организовывать режим времени, приводящий к здоровому образу жизни; использовать средства и методы физического воспитания для профессионально-	-	

Результаты освоения ООП	Код компетен	Код и наименование	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образователь
				личностного развития, физического самосовершенствования, формирования здорового образа; выполнять индивидуально подобранные комплексы оздоровительной и адаптивной (лечебной) физической культуры.		
		УК-7.3 Соблюдает и пропагандирует нормы здорового образа жизни в различных жизненных ситуациях и в профессиональной деятельности	-	-	Спортивной деятельности и физического самосовершенствования и самовоспитания; способностью к организации своей жизни в соответствие с социально-значимыми представлениями о здоровом образе жизни; методикой самостоятельных занятий самоконтроля за состоянием своего организма; методикой организации и проведения индивидуального, коллективного (семейного) отдыха и при участии в массовых спортивных соревнованиях.	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Физическая культура и спорт как социальные феномены общества.
2. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».
3. Физическая культура в общекультурной и профессиональной подготовке студентов.
4. Цели и задачи физической культуры студентов.
5. Организационно-правовые и программно-нормативные основы физической культуры в вузе.
6. Организм человека как единая саморазвивающаяся и саморегулирующая биологическая система.
7. Воздействие природных и социально-экономических факторов на организм и жизнедеятельность человека.
8. Средства физической культуры и спорта в управлении совершенствованием функциональных возможностей организма в целях обеспечения умственной и физической деятельности.
9. Физиологические механизмы и закономерности совершенствования отдельных систем организма под воздействием направленной физической направленности физической тренировки.
10. Двигательная функция и повышение устойчивости организма человека к различным условиям внешней среды.
11. Здоровье человека как ценность и факторы, его определяющие.
12. Здоровый образ жизни и его составляющие. Личное отношение к здоровью как условие формирования здорового образа жизни.
13. Влияние вредных привычек на здоровье человека, использование биоуправления как способа отказа от них.
14. Основные требования к организации здорового образа жизни.
15. Физическое самовоспитание и самосовершенствование в здоровом образе жизни. Критерии эффективности здорового образа жизни.
16. Методы систематического наблюдения за состоянием здоровья, за физическим развитием, физической подготовкой и реакциями организма на физическую нагрузку в процессе занятий физической культурой.
17. Общая физическая подготовка. Цели, задачи ОФП.
18. Специальная физическая подготовка. Спортивная подготовка.
19. Структура подготовленности спортсмена: техническая, физическая, тактическая, психическая подготовка.
20. Интенсивность физических нагрузок. Зоны интенсивности нагрузок по частоте сердечных сокращений.
21. Понятие о функциональном состоянии организма студентов, методы его исследования и оценка.
22. Исследование функционального состояния сердечно - сосудистой системы в покое и оценка реакции на физическую нагрузку.
23. Исследование функционального состояния системы внешнего дыхания.
24. Исследование функционального состояния нервной системы и нервно-мышечного аппарата.

25. Исследование функционального состояния опорно-двигательного аппарата.

Задания 2-го типа

1. Охарактеризуйте общие понятия, критерии и факторы здоровья.
2. Что такое ииндивидуальное здоровье. Охарактеризуйте ппоказатели индивидуального здоровья.
3. Охарактеризуйте ффизическое здоровье, психическое здоровье, социальное здоровье, профессиональное здоровье.
4. Назовите и охарактеризуйте методы исследования здоровья.
5. Охарактеризуйте значение физической культуры и физических упражнений для формирования телосложения и коррекции массы тела.
6. Понятие о физическом развитии человека, охарактеризуйте методы исследования физического развития.
7. Что такое функциональное состояние. Охарактеризуйте физическую подготовленность и работоспособность.
8. Охарактеризуйте показатели состояния опорно-двигательного аппарата, исследование функций и работоспособности ОДА.
9. Охарактеризуйте показатели функций дыхательной системы, исследование функций внешнего дыхания.
10. Охарактеризуйте показатели функций сердечно-сосудистой системы, исследование реакций сердечно-сосудистой системы человека на физическую нагрузку.
11. Охарактеризуйте показатели состояния нервной системы, исследование функционального состояния нервной системы и нервномышечного аппарата.
12. Назовите и охарактеризуйте критерии оценки уровня физической подготовленности.
13. Назовите методические принципы физического воспитания. Принцип сознательности и активности. Охарактеризуйте принцип наглядности. Приведите пример принципа доступности. Приведите пример принципа систематичности. Охарактеризуйте принцип динамичности.
14. Назовите методы физического воспитания. Охарактеризуйте метод регламентированного упражнения. Приведите пример игрового метода. Охарактеризуйте и приведите пример соревновательного метода.
15. Охарактеризуйте основы обучения движениям. Назовите этапы обучения движениям.
16. Воспитание выносливости, охарактеризуйте средства развития и тренировки выносливости.
17. Сила, понятие, виды. Средства развития силы, охарактеризуйте методы тренировки силы.
18. Гибкость, понятие, виды. Средства и охарактеризуйте методы развития гибкости.
19. Быстрота, понятие, виды. Средства для развития быстроты, охарактеризуйте методы тренировки быстроты.
20. Ловкость, понятие, охарактеризуйте средства и методы развития ловкости.
21. Определение понятия спорт. Назовите и охарактеризуйте основные этапы спортивной подготовки.
22. Охарактеризуйте особенности организации учебных занятий по видам спорта.
23. Охарактеризуйте спортивные соревнования как средство и метод обшей физической, профессионально-прикладной и спортивной подготовки.
24. Охарактеризуйте оздоровительные системы физических упражнений (по выбору студентов).
25. Приведите психофизиологическую характеристику интеллектуальной деятельности и учебного труда студента.

Задания 3-го типа

1. Оптимальное количество активных занятий физическими упражнениями для студентов в недельном цикле должно составлять: а) 2-4 часа

б) 4-7 часов

в) 7-10 часов

2. Задачами комплекса УГГ являются:

а) вывести на более высокий уровень физическую подготовленность человека

б) полноценно включить организма в предстоящую работу

в) развить и совершенствовать выносливость

3. Упражнения, которые не следует включать в комплекс утренней гимнастики:

а) общеразвивающие

б) на гибкость

в) со значительным отягощением

4. Укажите вид упражнений, которые не входят в структуру комплекса утренней гимнастики:

а) для мышц верхних и нижних конечностей

б) бег на месте

в) прыжки в длину с разбега

5. Знания по составлению комплекса утренней гимнастики помогают составить:

а) программу развития физических качеств 34

б) комплекс производственной гимнастики

в) план спортивных мероприятий

6. Тренеров в Древней Греции называли:

а) мастерами

б) олимпиониками

в) гимнастами

7. В соответствии с Олимпийской хартией на Олимпийских играх страну представляет:

а) правительство страны

б) национальный олимпийский комитет

в) национальный олимпийский комитет

8.Основополагающие принципы современного олимпизма изложены в:

а) олимпийской клятве

б) положении об олимпийской солидарности

в) Олимпийской хартии

9. Пять олимпийских колец символизируют:

а) пять принципов олимпийского движения

б) основные цвета флагов стран-участниц Игр Олимпиады

в) союз континентов и встречу спортсменов на Олимпийских играх

10. Почему античные Олимпийские игры называли праздниками мира:

а) они отличались миролюбивым характером соревнований

б) в них принимали участие атлеты со всего мира

в) в период проведения игр прекращались войны

11. Формы занятий по физической культуре в вузе (перечислить, цель, задачи, средства и методы).

12. Дозирование нагрузки в самостоятельной физической тренировке (уровни физической нагрузки, объем и интенсивность нагрузки, уровни физической работоспособности, дозирование нагрузки по ЧСС).

13. Контроль физического состояния в самостоятельных занятиях (виды контроля, показатели самоконтроля, тесты для определения физической работоспособности и физического состояния).

14. Тесты определения уровня функциональной дееспособности организма и их характеристика

15. Самостоятельная физическая тренировка (цель, задачи, содержание, принципы организации).

16. Формы и содержание самостоятельных занятий (основные направления, основные формы и их характеристика).

17. Диагностика и самодиагностика состояния организма при регулярных занятиях физическими упражнениями и спортом. Виды диагностики.

18. Врачебный контроль как условие допуска к занятиям физической культурой и спортом, его содержание и периодичность.

19. Субъективные и объективные показатели самоконтроля.

20. Определение нагрузки по показателям пульса, жизненной емкости легких и частоте дыхания.

21. Оценка функциональной подготовленности организма. Функциональные пробы.

22. Возрастные особенности содержания занятий физической культурой.

23. Взаимосвязь между интенсивностью занятий и ЧСС.

24. Признаки чрезмерной нагрузки.

25. Профилактика профессиональных заболеваний и травматизма средствами физической культуры.

26. Микропауза активного отдыха. 25. Утренняя гигиеническая гимнастика.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ФИЛОСОФИЯ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			Должен знать	**Должен уметь**	**Имеет практический опыт**	
Способен воспринимать межкультурное разнообразие общества в социальноисторическом, этическом и философском контекстах	УК-5	УК-5.1. Воспринимает социокультурные особенности различных социальных групп, опираясь на знания и умения философского характера	УК-5.1.1.1. философский понятийнокатегориальный аппарат и философскометодологический инструментарий УК-5.1.1.2. развитие философской мысли у различных народов, основные философские направления и концепции особенности развития общества УК-5.1.1.3. место человека в системе социальных связей современного общества, в глобализирующемся мире	УК-5.1.2.1. использовать философский понятийнокатегориальный аппарат, философскометодологический инструментарий и знания об основных философских направлениях и философских концепциях, о развитии философской мысли у различных народов, особенности развития общества, место человека в системе социальных связей современного общества, в глобализирующемся мире для осмысления межкультурного разнообразия общества	УК-5.1.3.1. навыками анализа философских фактов, оценки событий и явлений окружающего мира с целью восприятия межкультурного разнообразия общества и конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей, навыками толерантного восприятия социальных и культурных различий	Дискуссия Доклад Дидактическая игра
		УК-5.2. Владеет навыками	УК-5.2.1.1. основные понятия и категории	УК-5.2.2.1. оценивать факты и явления через	УК-5.2.3.1. навыками	

		построения конструктивного взаимодействия с людьми с учетом их социокультурных особенностей, опираясь на знания и умения этического характера	этики, этические ценности представителей различных культур	призму этических ценностей представителей различных культур	осуществления конструктивного взаимодействия с представителями различных культур с учетом их систем этических ценностей	

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Описание оценочных материалов для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Описание текущего контроля и промежуточной аттестации:

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена

Оценочные средства:

Дискуссия, Доклад, Дидактическая игра, Экзамен

Процедура оценивания:

Экзамен представляет собой выполнение обучающимся заданий билета, включающего в себя:

Задание № 1 – теоретический вопрос на знание базовых понятий предметной области дисциплины, а также позволяющий оценить степень владения обучающимся принципами предметной области дисциплины, понимание их особенностей и взаимосвязи между ними;

Задание №2 – задание на анализ ситуации из предметной области дисциплины и выявление способности обучающегося выбирать и применять соответствующие принципы и методы решения практических проблем, близких к профессиональной деятельности;

Задание №3 – задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины

Типовые контрольные задания или иные материалы в рамках текущего контроля успеваемости

Дискуссия. Философия: смысл и предназначение

1. Можем ли мы утверждать, что существует универсальное определение предмета философии, или оно всегда будетзависеть от культурного и исторического контекста?
2. Какова, на ваш взгляд, роль философии в развитии культуры?
3. Можно ли считать философию неким "мостом" между наукой и религией?
4. Как философский подход к мышлению может повлиять на наш повседневный жизненный опыт?

Дискуссия. Основные этапы и направления развития философии

1. Какие культурно-исторические предпосылки способствовали рождению философской теоретической мысли на Востоке и в Европейской Античности?

2. Как проблема соотношения разума и веры влияла на развитие философских идей в период Средневековья?

3. Чем характер антропоцентризма Ренессанса отличается от характера предыдущих эпох в философии?

4. Какие основные моменты научной революции и просветительского критического мышления способствовали формированию механико-материалистической картины мира?

Дискуссия. Отечественная философия

1. Как православная традиция и религиозно-этическая ориентация повлияли на формирование русской философии доXVIII века?

2. Как социополитические идеи славянофилов и западников отразились на представлениях русской философской мысли?

3. В чем заключался идеологизированный характер философии советского периода и как это повлияло на развитиефилософской мысли?

4. Каковы основные тенденции и перспективы развития отечественной философии в XXI веке?

Дискуссия. Философия бытия

1. Как изменялось понятие "бытие" в истории философии и как оно понимается в современной философии?

2. Как соотносятся понятия материального и идеального в контексте философии бытия?

3. Как философия объясняет различные формы движения и их роль в процессе развития?

4. Какие новые взгляды на категорию "материя" предлагают современные философские направления и научные открытия?

Дискуссия. Философия познания

1. Как соотносятся понятия сознания и бытия в философии познания? Как роль языка и социокультурных факторовлияет на развитие сознания?

2. Как научные, философские и религиозные картины мира взаимодействуют и влияют на формирование мировоззрения человека?

3. В чем заключается суть скептицизма и агностицизма и как они оформляют представление о познаваемости мира?

4. Как соотносятся рациональное и иррациональное в процессе познания? Могут ли они дополнять друг друга?

Дискуссия. Социальная философия

1. Как осмыслить роль человека в системе социальных связей? Как взаимодействуют понятия «человек», «индивид»,«личность» и «индивидуальность»?

2. Как социальные роли определяют личность человека, и как личность может влиять на изменение социальных ролей?

3. Как развивались представления об обществе в истории философии и какие поиски общественного идеала можновыделить?

4. Как роль человека меняется в условиях глобализирующегося мира и какие вызовы это ставит перед социальнойфилософией?

Дискуссия. Человек как предмет философско-этического осмысления

1. Как соотносятся понятия морали, нравственности, добра и зла в контексте жизни человека?

2. Как этическая концепция Иммануила Канта отражает вопросы человеческого долга, совести и справедливости?

3. Как религиозные учения различных конфессий влияют на формирование этических представлений человека?

4. Какие новые вызовы стоят перед этикой в условиях глобализации, экологического кризиса и информационного общества?

Доклад. Философия: смысл и предназначение

1. Предмет философии и основные подходы к его определению
2. Философия и наука.
3. Философия и религия.

Доклад. Основные этапы и направления развития философии

1. Этическая философия Сократа.
2. Философия Платона.
3. Философия Аристотеля.

Доклад. Отечественная философия

1. Особенности русской философии.
2. Этические искания в русской философии.
3. Русская философия Нового времени.

Доклад. Философия бытия

1. «Бытие» как философская категория.
2. Основные типы и формы бытия.
3. Онтологическая сторона основного вопроса философии.

Доклад. Философия познания

1. Гносеологическая сторона основного вопроса философии.
2. Познание: понятие и уровни.
3. Истина: понятие, виды и критерии.

Доклад. Социальная философия

1. Человек в системе социальных ценностей.
2. Общество: понятие и основные подходы к типологии.
3. Проблема социокультурного диалога в современном мире.

Доклад. Человек как предмет философско-этического осмысления

1. Этические и эстетические ценности и их роль в жизни общества.
2. Представление о современном человеке в различных культурах.
3. Религиозная и светская этика: общее и различия.

Дидактическая игра. Основные этапы и направления развития философии

Обучающиеся, на основании «сценариев» диалогов Платона, определяют философский вопрос, подлежащий рассмотрению (например, «природа человека»); распределяют роли (Сократ, Протагор, Фрасимах и др.); проводят философскую дискуссию, руководствуясь точками зрения соответствующих философов, и используют соответствующие теме дидактические единицы. «Арбитры» (группа студентов, внимательно следящая за аргументами сторон) определяют, чьи доводы оказываются более убедительными, и кто лучше раскрыл дидактические единицы.

Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

Задания для проведения промежуточной аттестации в виде Экзамена

Задания 1 типа

Описание условий задачи

1. Дайте определение понятиям «Мифология», «Религия», «Философия», «Осевое Время».
2. Дайте определение понятиям «Онтология», «Гносеология», «Методология».
3. Дайте определение понятиям «справедливость».
4. Дайте определение понятиям «Эстетика» и «Этика».
5. Дайте определение понятиям «совесть», «долг».
6. Дайте определение понятиям «свобода», «ответственность», «необходимость».
7. Дайте определение понятиям «Патристика», «Схоластика».
8. Дайте определение понятиям «Антропоцентризм», «Гуманизм».
9. Дайте определение понятиям «Эмпиризм», «Рационализм», «Сенсуализм».
10. Дайте определение понятиям «Деизм», «Пантеизм».

11. Дайте определение понятиям «патриотизм» и «интернационализм».
12. Дайте определение понятиям «Натурализм» и «Социал-дарвинизм».
13. Дайте определение понятиям «Позитивизм» и «Марксизм».
14. Дайте определение понятиям «Герменевтика», «Экзистенциализм», «Технократизм».
15. Дайте определение понятиям «Бытие», «Диалектика».
16. Дайте определение понятиям «нация» и «национальность».
17. Дайте определение понятиям «Сознание», «Познание».
18. Дайте определение понятиям «Субстанция», «Материя», «Идеальное».
19. Дайте определение понятиям «Монизм», «Дуализм», «Гилозоизм».
20. Дайте определение понятиям «Гностицизм», «Агностицизм».
21. Дайте определение понятиям «Человек», «Индивид».
22. Дайте определение понятиям «Личность», Индивидуальность».
23. Дайте определение понятиям «цивилизация», «общественно-экономическая формация».
24. Дайте определение понятиям «Эволюция», «Реформы», «Революция».
25. Дайте определение понятиям «пацифизм», «многополярный мир».

Задания 2 типа

Описание условий задачи

1. Охарактеризуйте проблематику «материального» и «идеального» в философии. Ответ обоснуйте.
2. Определите принципы классификации философских направлений. Ответ обоснуйте.
3. Выявите закономерности развития мышления. Ответ обоснуйте.
4. Дайте характеристику учению о добродетелях в античной философии. Ответ обоснуйте.
5. Дайте характеристику особенностям средневековой философии. Ответ обоснуйте.
6. Дайте характеристику особенностям этической и эстетической философии эпохи Возрождения. Ответ обоснуйте.
7. Дайте характеристику особенностям философии Нового Времени. Ответ обоснуйте.
8. Дайте характеристику особенностям распределительной и уравнительной справедливости. Ответ обоснуйте.
9. Дайте характеристику особенностям немецкой классической философии. Ответ обоснуйте.
10. Дайте характеристику особенностям философии марксизма. Ответ обоснуйте.
11. Дайте характеристику особенностям философии иррационализма. Ответ обоснуйте.
12. Дайте характеристику особенностям феноменологии. Ответ обоснуйте.
13. Дайте характеристику особенностям философии экзистенциализма. Ответ обоснуйте.
14. Дайте характеристику особенностям философии постмодерна. Ответ обоснуйте.
15. Дайте характеристику русской религиозно-идеалистической философии конца XIX – начала XX в. Ответ обоснуйте.
16. Выявите диалектику абсолютного и относительного в знании. Ответ обоснуйте.
17. Охарактеризуйте соотношение чувственного и рационального в познании. Ответ обоснуйте.
18. Охарактеризуйте проблему познаваемости мира. Ответ обоснуйте.
19. Охарактеризуйте эволюцию представлений о материи. Ответ обоснуйте.
20. Охарактеризуйте концепцию личности как социального качества человека Ответ обоснуйте.

21. Выявите специфику философского понимания общества, его соотношение с социологическим, политологическим,историческим, социально-психологическим, экономическим подходами. Ответ обоснуйте.

22. Охарактеризуйте проблему межконфессионального диалога в современном мире. Ответ обоснуйте.

23. Выявите социально-философскую проблематику соотношения научно-технического прогресса и этики. Ответ обоснуйте.

24. Охарактеризуйте проблему типологии исторического процесса и социокультурных особенности развития народов(О.Шпенглер, К.Маркс, А.Тойнби). Ответ обоснуйте.

25. Охарактеризуйте межнациональную рознь как глобальную проблему современной цивилизации. Ответ обоснуйте.

Задания 3 типа

Описание условий задачи

Задание № 1.

Французский философ Р. Декарт замечал: «Философия (...) распространяется на все доступное для человеческого познания».

Согласны ли вы с таким пониманием предмета философии? Что вы можете добавить к сказанному для более полной характеристики философского знания?

Задание № 2.

2. Согласно Подумайте над соотношением понятий социальная справедливость и социальное равенство. Возможно ли существование одного без другого? Ответ аргументируйте.

Задание № 3.

Проанализируйте известное высказывание «цель оправдывает средства» и выскажите собственную аргументированную точку зрения по данному вопросу.

Задание № 4.

Прочитайте текст и ответьте на вопросы. В. И. Ленин писал «Но существует ли коммунистическая мораль? Существует ли коммунистическая нравственность? Конечно, да. Часто представляют дело таким образом, что у нас нет своей морали, и очень часто буржуазия обвиняет нас в том, что мы, коммунисты, отрицаем всякую мораль. Это — способ подменять понятия, бросать песок в глаза рабочим и крестьянам.

В каком смысле отрицаем мы мораль, отрицаем нравственность?

В том смысле, в каком проповедывала ее буржуазия, которая выводила эту нравственность из велений бога. Мы на этот счет, конечно, говорим, что в бога не верим, и очень хорошо знаем, что от имени бога говорило духовенство, говорили помещики, говорила буржуазия, чтобы проводить свои эксплуататорские интересы. Или вместо того, чтобы выводить эту мораль из велений нравственности, из велений бога, они выводили ее из идеалистических или полуидеалистических фраз, которые всегда сводились тоже к тому, что очень похоже на веления бога.

Всякую такую нравственность, взятую из внечеловеческого, внеклассового понятия, мы отрицаем. Мы говорим, что это обман, что это надувательство и забивание умов рабочих и крестьян в интересах помещиков и капиталистов.

Мы говорим, что наша нравственность подчинена вполне интересам классовой борьбы пролетариата. Наша нравственность выводится из интересов классовой борьбы пролетариата».

1)В каком смысле Ленин отрицал мораль и нравственность?

2) Можно ли говорить, что Ленин отрицал существование нравственности в коммунистическом обществе?

3) В чем заключалась нравственность в понимании Ленина?

4) Может ли, на Ваш взгляд, мораль и нравственность носить классовый характер? Ответ аргументируйте.

Задание № 5.Советский философ М. А Лифшиц, говоря о религии, считал: «сила религиозной морали состоит в том, что она утоляет жажду непосредственной, добровольной связи между людьми. Люди ненавидят казённщину своих отношений, им не хватает тепла. Религиозная мораль удовлетворяет эту потребность, но, что бы ни говорили её защитники, она удовлетворяет её бессильной грёзой. В праздничном целовании, условно подчёркнутом личном доброжелательстве, в общем преклонении перед аскетическим самопожертвованием немногих подвижников, искупающих грехи мирян, религиозная мысль создаёт отдушину, ничего не меняя по существу. Религия исходит из глубокого разъединения людей, их коренного одиночества, не побеждённого обществом, а, напротив, усиленного им. Она, собственно, лишь утверждает человека в том, что он не может приблизиться к сердцу другого без посредников, земных и небесных… Только на почве демократического подъёма и особенно в порывах энтузиазма народных восстаний реальное нравственное поле росло, сметая ничтожные преграды между людьми и обнажая от лицемерных фраз преграды действительные, требующие уничтожения. Революция есть слияние общественного дальнодействия с близкодействием. Это дружное вмешательство людей в их собственную, украденную у них жизнь».

В чем состоит, по мнению, Лифшица, сила религиозной морали? На какой основе, по мнению Лифшица, возможно реальный рост нравственности? Согласны ли Вы с его позицией? Ответ аргументируйте.

Задание № 6.

Прочитайте, приведенный ниже отрывок из работы И. В. Сталина «Марксизм и национальный вопрос» и ответьте на следующие вопросы:

1. Какие основные признаки нации формулируются в работе?
2. Какое определение в тексте дается понятию «нация»?
3. Чем отличается нация от племенной и расовой общности?
4. С чем связывает автор возникновение наций?
5. Можно ли говорить о нации при отсутствии хотя бы одного из выделенных признаков?

«Что такое нация?

Нация – это, прежде всего, общность, определенная общность людей.

Общность эта не расовая и не племенная. Нынешняя итальянская нация образовалась из римлян, германцев, этрусков, греков, арабов и т.д. Французская нация сложилась из галлов, римлян, бриттов, германцев и т.д. То же самое нужно сказать об англичанах, немцах и прочих, сложившихся в нации из людей различных рас и племен.

Итак, нация – не расовая и не племенная, а исторически сложившаяся общность людей.

С другой стороны, несомненно, что великие государства Кира или Александра не могли быть названы нациями, хотя и образовались они исторически, образовались из разных племен и рас. Это были не нации, а случайные и мало связанные конгломераты групп, распадавшиеся и объединявшиеся в зависимости от успехов или поражений того или иного завоевателя.

Итак, нация – не случайный и не эфемерный конгломерат, а устойчивая общность людей.

Но не всякая устойчивая общность создает нацию. Австрия и Россия – тоже устойчивые общности, однако, никто их не называет нациями. Чем отличается общность национальная от общности государственной? Между прочим, тем, что национальная общность немыслима без общего языка, в то время как для государства общий язык необязателен….

Итак – общность языка, как одна из характерных черт нации.

Это, конечно, не значит, что различные нации всегда и всюду говорят на разных языках или все, говорящие на одном и том же языке, обязательно составляют одну нацию. Общий язык для каждой нации, но не обязательно разные языки для различных наций! Нет

нации, которая бы говорила сразу на разных языках, но это еще не значит, что не может быть двух наций, говорящих на одном языке!...

Разные территории повели к образованию разных наций.

Итак, общность территории, как одна из характерных черт нации.

Но это еще не все. Общность территории сама по себе еще не дает нации. Для этого нужна, кроме того, внутренняя экономическая связь, объединяющая отдельные части нации в одно целое…

Итак, общность экономической жизни, экономическая связность, как одна из характерных особенностей нации.

Но и это не все. Кроме всего сказанного, нужно принять еще во внимание особенности духовного облика людей, объединенных в нацию. Нации отличаются друг от друга не только по условиям их жизни, но и по духовному облику, выражающемуся в особенностях национальной культуры…

Итак, общность психического склада, сказывающаяся в общности культуры, как одна из характерных черт нации.

Таким образом, мы исчерпали все признаки нации.

Нация есть исторически сложившаяся устойчивая общность людей, возникшая на базе общности языка, территории, экономической жизни и психического склада, проявляющегося в общности культуры…

Необходимо подчеркнуть, что ни один из указанных признаков, взятый в отдельности, недостаточен для определения нации. Более того: достаточно отсутствия хотя бы одного из этих признаков, чтобы нация перестала быть нацией».

Задание № 7.

Современный российский философ И.А. Гобозов отмечает:

«Настоящий политик руководствуется не моральными нормами, а интересами государства и народа …Потеряв часть, сохраняется целое, но потеряв целое, погибает и часть».

Согласны ли Вы с данной точкой зрения? Можно ли в политической борьбе жертвовать интересами отдельной личности или отдельных групп ради блага всего общества? Ответ аргументируйте.

Задание № 8.

Современный английский философ А. Уайтхэд пишет: «Когда цивилизация достигает своей кульминации, общество, избавленное от общефилософского понимания жизни, обречено на упадок... Те исторические эпохи, развитие которых было связано с распространением философского мировоззрения, никогда не исчезнут из памяти человечества».

Что имел ввиду философ? Как связан уровень развития общества и потребность в философии?

Задание № 9.

Немецкий философ К. Маркс писал: «В общественном производстве своей жизни люди вступают в определенные, необходимые, от их воли не зависящие отношения – производственные отношения, которые соответствуют определенной ступени развития их материальных производительных сил. Совокупность этих производственных отношений составляет экономическую структуру общества, реальный базис, на котором возвышается юридическая и политическая надстройка и которому соответствуют определенные формы общественного сознания. Способ производства материальной жизни обусловливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще».

Что понимает автор под базисом и надстройкой? Согласны ли Вы с данной точкой зрения? Выскажите Ваше понимание взаимодействия базиса и надстройки в обществе?

Задание № 10.

Попытайтесь мысленно представить полемику представителей гносеологического оптимизма и скептицизма. Какие аргументы могли бы быть приведены с той и с другой стороны? Что рационального вы могли бы вынести из этого спора?

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**		
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт
Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10	УК-10.2 Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски	знает методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей; финансовые инструменты для управления личными финансами	умеет решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на всех этапах жизненного цикла индивида, как экономического агента	имеет практический опыт личного экономического и финансового планирования, составления личного бюджета для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Задания 1-го типа

1. Раскройте сущность доходов домохозяйств, их источники и виды семейных доходов.
2. Раскройте сущность личного финансового плана, его виды, соотношение потребностей и желаний. Как происходит планирование доходов?
3. Сущность и признаки классификации современных денег. Каковы в современных условиях функции денег, позволяющие их так называть?
4. Дайте характеристику целей и видов сбережений, способов начисления процентов по депозитам.
5. Раскройте экономическое содержание, принципы и формы кредита.
6. Охарактеризуйте экономическое содержание и виды ссудного процента.

7. Структура банковской системы РФ и роль ЦБ РФ в современной банковской системе.

8. Раскройте суть финансовой оценки и контроля личных расходов, роль личных финансовых консультантов.

9. Раскройте сущность налоговой системы: ее функции и принципы, виды налогов. Объекты и субъекты налогообложения.

10. Охарактеризуйте драгоценные металлы как способ сохранности сбережений. Почему покупка золота считается одним из надежных вложений денежных средств?

11. Ценные бумаги с фиксированным доходом: свойства и виды.

12. Раскройте особенности электронной торговли ценными бумагами (в том числе Интернет-трейдинга) с точки зрения ее преимуществ и недостатков.

13.Обыкновенные и привилегированные акции: отличия и сравнительные преимущества.

14. Эмитенты на рынке ценных бумаг и основные цели выпуска финансовых инструментов.

15. Раскройте преимущества листинга ценных бумаг на фондовой бирже для эмитентов и для потенциальных инвесторов.

16. Особенности деятельности брокеров, дилеров и управляющих.

17. Охарактеризуйте становление и развитие защиты прав потребителей в России

18. Охарактеризуйте сущность и отличительные черты ценной бумаги как финансового инструмента.

19. Охарактеризуйте сущность и виды налогов.

20. Ценные бумаги с фиксированным доходом: свойства и виды.

21. Раскройте сущность кредитной политики коммерческого банка.

22 Страховой рынок: его цели, участники и особенности функционирования. Ведущие страховые компании в России.

23. Охарактеризуйте налоги как источник доходов государственного бюджета.

24.Дайте характеристику налоговой системы, раскройте ее функции и принципы.

25. Охарактеризуйте экономическую сущность и роль фондового рынка, его участники.

25. Дайте характеристику государственного и негосударственного пенсионного обеспечения.

26. Раскройте понятие риска, чрезвычайных и кризисных жизненных ситуаций. Охарактеризуйте основные способы управления рисками.

27. Охарактеризуйте виды страхования и страховых продуктов на российском рынке.

28. Сравните доходность и риск вариантов инвестирования в различные инвестиционные продукты.

29. Охарактеризуйте налоги на доходы физических лиц: виды и ставки в РФ, ИНН и налоговую декларацию.

30. Раскройте сущность пенсионной системы: ее цели и виды пенсий.

Задания 2-го типа

1. С какими объективными причинами связана необходимость использования различных форм денег в настоящее время?

2. В чем состоит преимущество перехода от товарных денег к бумажным, а затем к электронным деньгам?

3. В чем состоят особенности электронных денег? Обоснуйте свою позицию.

4. Докажите, что современные виды денег имеют исключительно кредитную основу. Обоснуйте свою позицию.

5. В момент окончания срока обращения фьючерса его владелец, как и продавец, обязан совершить сделку. Согласны ли Вы с этим утверждением? Аргументируйте ответ.

6. Назовите критерии выбора управляющей компании и негосударственного пенсионного фонда. Обоснуйте свою позицию.

7. Охарактеризуйте современную систему рыночных процентных ставок в России. Какие факторы, по вашему мнению, оказывают негативное влияние на уровень процентных ставок в настоящее время?

8. Назовите отличия центрального банка от коммерческого банка. Может ли Банк России предоставлять кредиты, кому и на каких условиях?

9. Верно или ошибочно следующее утверждение: "Ценные бумаги с фиксированным доходом должны иметь заранее установленную схему выплаты по ним дивидендов"? Обоснуйте ответ.

10. Чем, по вашему мнению, обычно занимаются на рынке кредитные организации депозитного типа? Аргументируйте ответ.

11. Почему коммерческим банкам нужно соблюдать принципы кредитования? Аргументируйте ответ.

12. Верно или ошибочно следующее утверждение: "Ценные бумаги с фиксированным доходом должны иметь заранее установленную схему выплаты по ним дивидендов"? Обоснуйте ответ.

13. Охарактеризуйте факторы, влияющие на доходность ценных бумаг. Из чего складывается доход по ценным бумагам, в чем отличие дохода (отдачи) от ценных бумаг и их доходности?

14. Какие ценные бумаги дают вам право требовать обозначенную в них доходность от компании? Аргументируйте ответ.

15. У вас в собственности находятся обыкновенные акции, облигации и векселя одной компании. Какие ценные бумаги дают вам право участвовать в управлении компанией? Аргументируйте ответ.

16. Какие инвестиционные инструменты характеризуются незначительным финансовым риском? Аргументируйте ответ.

17. Какие инвестиционные инструменты характеризуются потенциально высокими рисками и возможностью получения высоких доходов? Ответ обоснуйте.

18. Если инвестор не обращает внимания на степень риска и руководствуется лишь возможной высокой доходностью, то о какой инвестиционной стратегии идет речь? Аргументируйте ответ.

19. Назовите основные факторы, которые влияют на стоимость полиса имущественного страхования квартиры. Ответ обоснуйте.

20.Как оценить надёжности страховой компании? Аргументируйте ответ.

21. Негативная динамика рынка ценных бумаг может оказать отрицательное влияние на реальную стоимость накопительной пенсии, которая хранится в негосударственном пенсионном фонде. Согласны ли Вы с этим утверждением? Аргументируйте ответ.

22. Для повышения величины своей пенсии в будущем гражданину необходимо дома создать запас денежных средств и заключить договор ОСАГО со страховой компанией. Согласны ли Вы с этим утверждением? Аргументируйте ответ.

23. Назовите основные причины наличия негосударственных пенсионных фондов — аутсайдеров на рынке пенсионного обеспечения. Ответ обоснуйте.

24. В каком случае банки имеют право изменять размер процентной ставки, предусмотренной договором вклада, до истечения срока его действия? Аргументируйте ответ.

25. Какой из видов вкладов приносит своему владельцу наименьший доход? Ответ обоснуйте.

26. В чем особенности инвестирования в золото? При каком способе инвестирования в золото гражданин не несёт издержек в форме НДС? Аргументируйте ответ.

27. Проранжируйте инвестиции в золото по стоимости его приобретения от самой выгодной до самой невыгодной. Какой из способов инвестиций в золото вы бы предпочли? Объясните почему.

28. В чем суть инвестиционных стратегий? Если инвестор не может себе позволить убытки и объект его инвестиций — безрисковые или низкорисковые активы, то о какой инвестиционной стратегии идет речь. Аргументируйте ответ.

29. Компании-эмитенты для привлечения капитала могут выпускать различные ценные бумаги. В каких случаях и из каких соображений эмитенту выгоднее эмитировать акции, а когда и по каким причинам – облигации?

30. На рынке ценных бумаг получила развития практика составления и публикации кредитных рейтингов облигаций. Какую роль подобные рейтинги играют для эмитентов и для инвесторов?

Задания 3 типа

Задача 1. Банк выдал долгосрочный кредит в размере 7 млн. руб. на 4 года по годовой ставке сложных процентов 14% годовых. Кредит должен быть погашен единовременным платежом с процентами в конце срока. Требуется определить:

1) погашаемую сумму 2) сумму полученных процентов.

Задача 2. Кредитная организация принимает вклады по простой ставке 12% годовых. Определите сумму процентных денег на вклад 12 000 рублей, размещённый на полгода.

Задача 3. Потребительский кредит на сумму 600 000 рублей открыт на три года по ставке 17% годовых. Погашение кредита должно осуществляться равными взносами ежемесячно. Определите стоимость кредита, погашаемую сумму и размер ежемесячных взносов.

Задача 4. Потребительский кредит на сумму 1 000 000 рублей открыт на пять лет по ставке 18% годовых. Погашение кредита должно осуществляться равными взносами ежемесячно. Определите стоимость кредита, погашаемую сумму и размер ежемесячных взносов.

Задача 5. Потребительский кредит на сумму 300 000 рублей открыт на два года по ставке 20% годовых. Погашение кредита должно осуществляться равными взносами ежеквартально. Определите стоимость кредита, погашаемую сумму и размер ежеквартальных взносов.

Задача 6. Кредитная организация принимает вклады по простой ставке 7% годовых. Определите сумму выплат процентных денег на вклад 100 000 рублей, размещённый на год.

Задача 7. Кредитная организация принимает вклады по простой ставке 5,8 % годовых. Определите сумму процентных денег на вклад 200 000 рублей, размещённый на 3 года.

Задача 8. Акционерное общество зарегистрировало эмиссию 30 тыс. обыкновенных акций с номинальной стоимостью 1000 рублей, из которых 26 тысяч было продано акционерам, а 4 тысячи остались непроданными. Через некоторое время еще 1000 акций была выкуплена обществом у акционеров. По окончании отчетного года собранием акционеров принято решение о распределении в качестве дивидендов 3 млн. рублей прибыли. Какая сумма дивиденда на каждую акцию может быть выплачена?

Задача 9. Определите конечную доходность от операции с облигацией номиналом 10000 руб., купленной с дисконтом 20%, если она была продана по номиналу через 3 года. Весь срок ее обращения составляет 5 лет, а купон 8 % годовых.

Задача 10. Определите доходность акции, если известно, что акция приобретена по номинальной стоимости 900 рублей при ставке дивиденда 30% годовых. Рыночная стоимость акции через год после выпуска составила 1800 рублей.

Задача 11. По акции номинальной стоимостью 100 000 рублей выплата дивидендов предусмотрена в размере 12% годовых. Рыночная стоимость акции ежегодно возрастает на 5% по отношению к номиналу. Определите доходность от продажи данной акции через 5 лет после приобретения, если покупная стоимость составила 105 000 рублей.

Задача 12. Облигация с номиналом 1000 рублей и сроком до погашения 1 год куплена на вторичном рынке с дисконтом 2%, а продана через 6 месяцев с премией 3%. Рассчитайте доход инвестора от данной инвестиции, если условиями выпуска облигации предусмотрены купонные выплаты по ставке 20% (выплачиваются 2 раза в год).

Задача 13. Организация использует общую систему налогообложения. За прошедший месяц ею реализована продукция на сумму 428 тыс. руб., в том числе НДС. Затраты на производство продукции составили 183 тыс. руб. Организация владеет имуществом стоимостью 140 тыс. руб. Рассчитайте налоги, которые должна уплатить организация при следующих налоговых ставках: налог на прибыль — 20%, НДС — 20%, налог на имущество организаций — 2%.

Задача 14. Определите, какую величину налога за истекший год должен заплатить гражданин, если: Гражданин с 3 сентября текущего года владеет земельным участком для целей личного подсобного хозяйства. Кадастровая стоимость земельного участка 400 000 руб.
ставка земельного налога — 0,3%.

Задача 15. Определите, какую величину налога за истекший год должен заплатить гражданин Иванов, если: заработная плата была установлена в размере 56 000 руб. в месяц. В декабре за высокие результаты труда гражданин получил премию в размере 40 000 руб. Ставка налога на доходы физических лиц составляет 13%.

Задача 16. Определите, какую сумму страховых взносов должен заплатить работодатель в рамках обязательного пенсионного страхования, если совокупный размер годовой заработной платы работника в 2020 г. составил 980 000 руб.

Задача 17. Банк выдал долгосрочный кредит в размере 5 млн. руб. на пять лет по годовой ставке сложных процентов 20% годовых. Кредит должен быть погашен единовременным платежом с процентами в конце срока. Требуется определить: 1) погашаемую сумму; 2) сумму полученных процентов.

Задача 18. Потребительский кредит на сумму 2000 000 рублей открыт на 5 лет по ставке 11,5 % годовых. Погашение кредита должно осуществляться равными взносами ежемесячно. Определите стоимость кредита, погашаемую сумму и размер ежемесячных взносов.

Задача 19.

Облигация номиналом 1000 рублей выпушена на срок 3 года. Ежегодно по ней выплачивается процентный доход по ставке 20 %. Облигация размещена с дисконтом 10 %. Рассчитайте текущую, курсовую и полную доходность облигации за год.

Задача 20. Определите результат вложения 500000 руб. на 3 года путем открытия банковского вклада по ставке 4,7 % (сложные проценты)

Задача 21. Уставный капитал в 800000 руб. разделен на привилегированные акции (20 % Уставного капитала) и обыкновенные одной номинальной стоимости в 1000 руб. По привилегированным акциям дивиденд установлен в размере 14 % к номинальной стоимости. Какие дивиденды могут быть объявлены по обыкновенным акциям, если на совокупную выплату дивидендов совет директоров рекомендует направить 100 млн. руб. чистой прибыл

Задача 22. Акция номиналом 1000 руб. куплена по курсу 1250 руб. и по ней выплачивается дивиденд 50 % годовых. Определите текущую доходность инвестиционных средств.

Задача 23. Облигация номиналом 15000 рублей выпушена на срок 4 года. Ежегодно по ней выплачивается процентный доход по ставке 7,5%. Облигация размещена с дисконтом 15 %. Рассчитайте текущую, курсовую и полную доходность облигации за год.

Задача 24. Определите, какую сумму страховых взносов во внебюджетные фонды должен заплатить работодатель в рамках обязательного пенсионного страхования, если совокупный размер годовой заработной платы работника в 2020 г. составил 1380 000 руб.

Задача 25. Определите наиболее выгодный вариант вложения 100000 руб. на 5 лет: 1) покупка облигаций номиналом 100 000 руб. и купоном 8 % годовых; 2) открытие банковского вклада по ставке 4,9% (сложные проценты).

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	**ПК-1.2** Осуществляет поиск, сбор и анализ информации необходимой для решения профессиональных задач по управлению торгово-экономическими системами	сущность и цели ценовой политики компании; особенности построения ценовой политики торговой организации; основные ценовые стратегии в торговой организации; сущность цены как экономической категории, состав, структуру и функции цены; методы государственного регулирования цен в России и за рубежом; особенности ценообразования в торговых организациях	определять ценовую стратегию компании с учетом специфики его деятельности и структуры рынка; оценить эффективность построения ценовой политики в торговой организации; применять различные ценовые стратегии; использовать на практике основные элементы ценообразования; калькулировать себестоимость продукции; определять алгоритм расчета цен	навыками выработки сбалансированных решений по корректировке стратегии и тактики в области политики цен; приемами обоснования результатов выбора стратегии; методами оценки эффективности построения ценовой политики организации; математическим аппаратом, необходимым расчета цен различными способами; инструментарием статистики цен; владеть методами расчета цен	Контактная работа: Лекции; Практикумы по решению задач; Ситуационные практикумы Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Сущность и основные функции цены.
2. Характеристика учетной функции цены.
3. Характеристика распределительной функции цены.
4. Характеристика регулирующей функции цены.
5. Характеристика стимулирующей функции цены
6. Теории стоимости и цены товара.
7. Место и роль цены в рыночном хозяйстве.
8. Методология рыночного ценообразования: цели и принципы.
9. Виды цен в зависимости от обслуживаемой сферы товарного обращения.
10. Виды цен в зависимости от порядка возмещения потребителем транспортных расходов.
11. Виды цен в зависимости от степени участия государства в их формировании.
12. Виды цен в зависимости от форм продаж.
13. Классификация цен по способу их установления в договорах.
14. Виды цен в зависимости от выбранной ценовой стратегии.
15. Понятия состава и структуры цены. Характеристика основных элементов цены.
16. Надбавка как структурный элемент цены.
17. Определение системы цен и признаки, лежащие в ее основе.
18. Внешние факторы, оказывающие влияние на уровень и динамику цен.
19. Внутренние факторы, оказывающие влияние на уровень и динамику цен.
20. Конкуренция и ее воздействие на уровень цены.
21. Равновесие спроса и предложения. Регулирование равновесной цены.
22. Взаимодействие цены и предложения. Кривая предложения.
23. Взаимодействие цены и спроса. Кривая спроса.
24. Эластичность спроса от цены. Формула коэффициента ценовой эластичности.
25. Особенности ценообразования на различных типах рынков.

Задания 2-го типа

1. Назовите этапы процесса ценообразования, дайте их характеристику.
2. Раскройте общую характеристику методов ценообразования.
3. Охарактеризуйте затратные методы ценообразования.
4. Охарактеризуйте нормативно-параметрические методы ценообразования.
5. Государственное регулирование цен: основное содержание и цели.
6. Охарактеризуйте методы прямого регулирования цен.
7. Охарактеризуйте методы косвенного регулирования цен.
8. Охарактеризуйте процесс регулирования цен на продукцию предприятий-монополистов.
9. Какова взаимосвязь издержек и цены.
10. Охарактеризуйте методы калькуляции себестоимости продукции.
11. Что такое прибыль и какова ее связь с ценой. Приведите расчет точки безубыточности.
12. Как строится ценовая политика предприятия в условиях рынка.

13. Назовите и охарактеризуйте факторы, оказывающие влияние на ценовую политику предприятия.

14. Назовите и охарактеризуйте виды ценовых стратегий.

15. Охарактеризуйте основные этапы разработки ценовой стратегии предприятия.

16. Охарактеризуйте процесс организации контроля за соблюдением порядка формирования цен.

17. Охарактеризуйте взаимосвязь цен и денежного обращения.

18. Охарактеризуйте взаимосвязь цен и кредита.

19. Охарактеризуйте взаимосвязь цен и инфляции.

20. Охарактеризуйте взаимодействие цен и налогов

Задания 3-го типа

Практическое задание

1. Предприятие производит изделие по цене 210 руб. Общие постоянные расходы на него составляют 200 000 руб. Удельные переменные расходы в I квартале составили 160 руб. Во II квартале цены на материалы снизились на 10%, что привело к снижению удельных переменных расходов на 10%. Определите, как повлияло на критический объем продукции изменение цен на материалы.

2. Цена на изделие в I квартале составляла 160 руб., во II – увеличилась на 10%. Постоянные издержки – 1500 тыс. руб., удельные переменные издержки 100 руб. Как увеличение цены повлияло на изменение критического объема продукции?

3. В I квартале произведено 10 тыс. изделий по цене 70 руб. за единицу. Постоянные расходы составляют 160 000 тыс. руб., удельные переменные расходы – 50 руб. Во II квартале планируется повысить прибыль на 8%. Сколько необходимо дополнительно произвести продукции, чтобы увеличить прибыль на 8%.

4. Определите розничную цену на стиральную машину, предназначенную для замены ранее освоенной, стоившей 1220 тыс. руб. Основной технический параметр – производительность (кг/час) новой машины составляет 7, а ранее освоенной – 5.

5. Оптово–посредническая фирма Брюз Эко по заказу покупателя обеспечивает его определенного вида продукцией. Рассчитайте точку безубыточности ее деятельности при условии, что цена за реализованную оптовую единицу составляет 10 руб. При этом переменные расходы составили 6 руб. в расчете на 1 изделие. Общая величина постоянных расходов – 100 тыс. руб.

6. Винный магазин с текущим сбытом баночного пива в 400 единиц в неделю хочет определить, сколько единиц необходимо продавать для поддержания текущей выручки, если цены на все сорта пива будут снижены на 55. начальный уровень цен принять за 100%.

7. Определите среднюю цену смеси конфет, если известно, что сорт А имел цену 60 руб. и его удельный вес в стоимости смеси составлял 10%, сорт Б – цену 70 руб. и его удельный вес 30%, сорт В – цену 80 руб. и 40%, сорт С 90 руб. и 20%.

8. Цена свежих огурцов на колхозном рынке изменилась следующим образам: 1.06 – 15 руб., 10.06 – 13 руб., 14.06 – 12 руб., 25.06 – 10 руб. Определите среднюю цену огурцов за июнь.

9. В I квартале реализовано 6,7 млн банок по цене 12 руб., во II квартале – 5,3 млн банок по цене 13 руб. Определите среднюю цену банки сгущенного молока с сахаром.

10. На начало года цена товара составляла 30 ден. ед. за шт. 10 апреля она снизилась на 5 %, 18 сентября еще на 5 %. Товарооборот по данному, товару составил: I квартал – 300 тыс. ден. ед., II квартал – 350 (в т. ч. в апреле – 125), III квартал – 380 (в т. ч. сентябрь – 120), IV – 500 тыс. ден. ед. Определить среднегодовую цену товара.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компе-тенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	**выпускник должен уметь**	**выпускник должен иметь практический опыт**	
Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач	**УК-1**	**УК-1.1** находит, критически оценивает и анализирует полученную информацию, необходимую для решения поставленных задач	знает принципы сбора, отбора и обобщения информации для решения профессиональных экономических задач в условиях цифровизации экономики	умеет анализировать и систематизировать разнородные данные, характеризующие уровень и направления цифровизации экономики	имеет практический опыт работы с информационными источниками по проблемам цифровой экономики	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Самостоятельная работа
		УК-1.2. строит логические умозаключения на основании поступающей на достоверность информации	владеет категориальным аппаратом цифровой экономики, понимает и описывает особенности действия экономических законов в условиях цифровой экономики	способен логически и аргументированно формировать собственные суждения и оценки для решения профессиональных задач, используя категорийный аппарат и экономические законы цифровой экономики	демонстрирует навыки анализа социально-значимых проблем в процессов в цифровой экономике	
		УК-1.3. выдвигает альтернативные варианты действий с целью выработки новых оптимальных алгоритмов для достижения поставленных задач	знает способы решения профессиональных экономических задач в условиях цифровизации экономики	умеет применять методы комплексного анализа управленческих инноваций в сфере цифровой экономики	критической оценки данных, полученных из различных источников для решения задач в профессиональной сфере	
Способен принимать	**УК-10**	**УК-10.1.** понимает	знает основные законы и	умеет выявлять закономерности	имеет практический	Контактная работа:

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	Код компе-тенции	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине			Формы образовательной деятельности
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельноси		базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели формы участия государства в экономике	закономерности функционирования экономики; знать основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач.	функционирования экономики, применять основы экономической теории для решения профессиональных задач	опыт использования основных положений и методов экономических наук для решении социальных и профессиональных задач.	Лекции Лабораторные практикумы Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Семестр 1 - Зачет

Задания 1-го типа

1. Технологическое развитие и четвертая промышленная революция в историческом контексте
2. Четвертая промышленная революция и информационная глобализация.
3. Основные характеристики и возможности информационной (сетевой) экономики
4. Влияние информационной экономики на участников рынка (покупателей, производителей, структуру коммерческих отношений).
5. Новые принципы экономики в условиях развития информационных технологий.
6. Цифровая экономика как дальнейшее развитие информационной экономики.
7. Цифровая экономика и цифровая трансформация.
8. Движущие силы и этапы цифровой трансформации.

9. Технологические основы и инфраструктура цифровой экономики
10. Носимый интернет, имплантируемые технологии и цифровидение.
11. Модели и системы информационной экономики.
17. Базовые принципы, признаки, технологии и риски Индустрии 4.0.
18. Различные подходы к определению цифровой экономики.
19. Перечислите и кратко охарактеризуйте основные цифровые технологии.
20. Структура и тенденции развития рынка цифровых технологий.
21. Электронный бизнес как базовый институт информационной экономики.
22. Предпринимательство как институт информационной экономики.

23. Электронное правительство как институт информационной экономики.

24. Проблемы и особенности развития институтов цифровой экономики в России.

25. Институциональная трансформация системы образования в условиях цифровой экономики.

Задания 2-го типа

1. Какие основные технологии, на ваш взгляд, способствовали развитию цифровой экономики в мире?

2. Назовите три основные характеристики, присущие, по мнению М. Портера, любой технике. Опишите структуру цифрового продукта по М. Портеру.

3. В чем заключается экономический эффект от перехода к цифровой экономике?

4. Как изменяется характер издержек в условиях цифровой экономики?

5. Чем определяется готовность перехода страны к цифровой экономике?

6. Цифровая экономика убивает многие традиционные сферы деятельности. Согласны ли Вы с этим утверждением? Аргументируйте свой ответ.

7. Согласны ли Вы с утверждением, что цифровая экономика подразумевает тотальную глобализацию? Аргументируйте свой ответ.

8. Согласны ли Вы с утверждением, что цифровая экономика - это сверх высококонкурентная среда? Аргументируйте свой ответ.

9. Почему базой цифровой экономики является индустриальное развитие?

10. Какие же перемены несет за собой Индустрия 4.0 в сфера трудоустройства?

11. Какое место в ВВП разных стран занимает цифровая экономика?

12. Как соотносятся между собой понятия «цифровая экономика», «информационная экономика», «сетевая экономика»?

13. Цифровая трансформация относится к сфере услуг или к сфере производства?

14. Цифровой продукт и цифровой актив – это одно и то же? Если нет, то в чем их различие? Чем цифровой продукт отличается от «обычного»?

15. Чем четвертая промышленная революция отличается от третьей?

16. Чем отличаются знания от информации?

17. Что такое технологический уклад? В условиях какого технологического уклада (укладов) находится сейчас экономика России?

18. Развитие цифровой экономики сокращает или увеличивает разрыв между богатыми и бедными?

19. Каковы основные показатели развития цифровизации мировой экономики?

20. Что подразумевается под цифровым неравенством?

21. Какое событие стало поворотным моментом в повышении интереса к цифровой экономике в России?

22. Что такое цифровая глобализация? В чем она проявляется?

23. Назовите и опишите угрозы революционной цифровизации.

24. Какие новые функциональные возможности в бизнесе предоставляет компаниям глобальная цифровая экономика?

25. Согласны ли Вы с утверждением, что «Цифровая экономика в значительной степени является виртуальной, неосязаемой. Но они невозможна без связи с материальным миром. Поэтому базой цифровой экономики является индустриальное развитие». Аргументируйте свой ответ.

Задания 3-го типа

1. В 2017 году эксперты РАЭК (Российская ассоциация электронных коммуникаций) определили 7 направлений (хабов) цифровой экономики, составляющих ее экосистему: государство и общество, ……, кибербезопасность, инфраструктура и

связь, маркетинг и реклама, ……., медиа и развлечения. Вставьте недостающие, по Вашему мнению, направления и аргументируйте свой ответ.

2. Согласны ли Вы с утверждением: «Многие склонны возлагать большие надежды на технологии будущего (и на цифровую экономику как их квинтэссенцию), полагая, что их внедрение значительно повысит производительность труда, что в свою очередь приведет к экономическому росту. Данное утверждение справедливо только с большими оговорками, а в общем случае – неверно». Свою точку зрения аргументируйте.

3. Согласны ли Вы с утверждением: «Крупнейшие мировые компании уже давно используют различные технологические платформы. Однако внедрение платформы еще не делает бизнес цифровым». Свою точку зрения аргументируйте.

4. Современная цивилизация живет в мире третьей промышленной революции. Вместе с тем скоро должна произойти четвертая. Ее частью считается такая технология, как

а) роботы на производстве; б) интернет вещей;

в) термоядерный синтез;

г) механизация производства.

5. Сколько волн выделяют в развитии цифровой экономики? Чем они характеризуются и отличаются?

6. В 2017 году эксперты РАЭК (Российская ассоциация электронных коммуникаций) определили 7 направлений (хабов) цифровой экономики, составляющих ее экосистему: государство и общество, образование и кадры, ……, инфраструктура и связь, маркетинг и реклама, финансы и торговля, Вставьте

недостающие, по Вашему мнению, направления.

7. Этапы развития информационной экономики совпадают с

«цифровыми волнами»? Выскажите и аргументируйте свою точку зрения.

8. Сравните информационную экономику и экономику, основанную на знаниях по приведенным параметрам:

Параметры Информационная экономика Экономика, основанная на знаниях

Основной продукт

Приоритетные ресурсы

Рыночные институты зарабатывают

Приоритет рыночного спроса

11. Почему цифровая экономика рассматривается как эволюционный этап развития экономики?

12. А. Аузан выдвигает гипотезу, что цифровая экономика - это экономика сверхнизких трансакционных издержек. Согласны ли Вы с этим мнением? Аргументируйте свою точку зрения.

13. Прокомментируйте следующее высказывание «Цифровая экономика, как любой вид экономики — это ведь не абсолютное добро и не абсолютное зло. Это некоторое явление, которое обладает теми или другими свойствами». (А. Аузан)

14. Охарактеризуйте свойства информации как сетевого и общественного блага, а также ее специфические характеристики.

15. Эксперты Шанхайской академии социальных наук при составлении рейтинга самых конкурентоспособных цифровых экономик мира учитывают четыре фактора: цифровую индустрию, цифровые инновации, цифровое оборудование и институты цифрового управления. Назовите и опишите известные Вам цифровые инновации.

16. В чем состоит главное различие между такими экономическими формами, как индустриальная экономика и информационная

экономика?

17. В 2017 году эксперты РАЭК (Российская ассоциация электронных коммуникаций) определили 7 направлений (хабов) цифровой экономики, составляющих

ее экосистему: ,

образование и кадры,…….. , инфраструктура и связь, маркетинг и реклама, финансы и торговля, медиа и развлечения. Вставьте недостающие, по Вашему мнению, направления и аргументируйте свой ответ.

19. Эксперты Шанхайской академии социальных наук при составлении рейтинга самых конкурентоспособных цифровых экономик мира учитывают четыре фактора: цифровую индустрию, цифровые инновации, цифровое оборудование и институты цифрового управления. Назовите и опишите институты цифрового управления в России.

20. В чем двойственность информационного ресурса? Какими уникальными характеристиками обладает информация как особый специфический ресурс?

Семестр 2 – Зачет

Задания 1-го типа

1. Прогнозирование социально- экономических процессов в режиме реального времени (nowcasting)

2. Экономические основы технологии распределенных реестров хранения информации (блокчейн) и криптовалют.

3. Базовые процедуры и техники обработки больших данных: простейшие методы машинного обучения (machine learning)

4. Характер изменений на рынке труда. Структура спроса и предложения в условиях цифровой экономики.

5. Эффект замещения и эффект разнообразия на рынке труда в условиях цифровой экономики.

6. Направления изменений на рынке капитала в условиях цифровой экономики. Особенности производственной функциия.

7. Новая организация реального сектора и экономических отношений (взаимосвязей и поведения в реальном секторе) в условиях цифровой экономики.

8. Экономическая эффективность. Эффективность распределения, производства и потребления в условиях цифровой

экономики

9. Микроэкономические изменения в ходе цифровой трансформации.

10. Макроэкономические параметры цифровой экономики

11. Социальные проблемы и их решение в цифровой экономике

12. Электронное правительство как институт информационной экономики.

13. Новые условия производства и изменение производительности в цифровой экономике.

14. Новые явления и способы организации экономической деятельности: электронная торговля, экономика совместного потребление), гиг-экономика и т.д.

15. Изменения на финансовых рынках: налог на Google, налог на робототехнику.

16. Возможности государственного вмешательства в развитие цифровой экономики. Государственное регулирование цифровой экономики.

17. Законодательное обеспечение, регулирующие институты и стимулирование развития основных направлений цифровой экономики.

18. Проблемы цифровой безопасности. Классификация угроз цифровой безопасности и характеристика наиболее распространенных угроз.

19. Экономическая эффективность (в распределении, производстве и потреблении) в условиях цифровой экономики.

20. Технологический форсайт и его влияние на современную экономику.

21. Характеристики «передового производства (advanced manufacturing), кастомизация продукции, технологические новации, использование новых материалов и т.д.

22. Концепция бережливого производства (lean production).

23. Двойственность характера воздействия цифровой трансформации на мировую экономику: выгоды и риски.

24. Ведущие цифровые экономики зарубежных стран, их особенности. Влияние цифровой трансформации на социально- экономическое развитие развитых государств, экономическую эффективность и экономические пропорции.

25. Крупнейшие технологические компании и их роль в мировой экономике.

Задания 2-го типа

1. Чем определяется готовность перехода страны к цифровой экономике?

2. В чем суть дискуссии о криптовалюте как новой форме денег? Приведите примеры используемых в мире криптовалют.

3. Расскажите о провайдинговой деятельности. Перечислите виды провайдеров.

4. Приведите классификацию предприятий по степени использования традиционных и электронных инструментов ведения бизнеса.

5. Перечислите преимущества ведения бизнеса в сети Интернет.

6. В чем заключается экономический эффект от перехода к цифровой экономике?

7. Как изменяется характер издержек производства в условиях цифровой экономики?

8. Укажите основные факторы, которые сдерживают процессы цифровой трансформации российского бизнеса.

9. Почему, на Ваш взгляд, процессы развития Интернета вещей сопровождаются созданием стратегических альянсов? Приведите два - три довода в поддержку альянсов.

10. Приведите примеры использования технологий виртуальной реальности в бизнесе. В чем преимущества использования VR в бизнесе.

11. Может ли переход на криптовалюту в условиях цифровой экономики привести к инфляции?

12. Какие новые формы организации труда в информационном обществе Вам известны?

13. Чем отличается рыночный подход к построению цифровой экономики от планового? Назовите страны, где применяется оди и другой подход.

14. Какая стратегия построения цифровой экономики у России?

15. Опишите основные компоненты умного города.

16. Опишите преимущества и недостатки занятости в цифровой сфере.

17. Опишите, в чем заключаются новые тенденции в поведении фирм в условиях цифровой экономики?

18. Опишите, в чем заключаются новые тенденции в поведении потребителей в условиях цифровой экономики?

19. Какие новые принципы появляются в экономике в ходе цифровой экономики?

20. Прокомментируйте утверждение: «Цифровая среда резко сокращает трансакционные издержки бизнеса и покупателя. Рыночная информация становится более симметричной».

21. Опишите преимущества облачных технологий. Есть ли у них недостатки

22. Какие основные подходы существуют к правовому регулирование криптовалют в различных странах?

23. Опишите преимущества цифровой демократии.

24. В чем состоят особенности современного рынка финансовых технологий.

25. Что такое рейтинги электронного правительства? Индекс электронного участия ООН?

Задания 3-го типа

1. Вставьте недостающие слова……..это название одного из 10 проектов государственной Hi-Tech стратегии Германии до 2020 года, описывающего концепцию умного производства (Smart Manufacturing) на базе глобальной промышленной сети интернета вещей и услуг (Internet of Things and Services).

2. Прокомментируйте утверждение: «Идеи перемещаются в интернете свободно - Всемирная паутина против закрытости. … есть ли вообще смысл бороться за защиту прав собственности на цифровой продукт… ?» Вы согласны с этим утверждением?

3. Согласны ли Вы с утверждением: « Современные технологии позволяют в ближайшем будущем создать среду высокотехнологичной цифровой платформы государственного управления, которая обеспечит минимизацию человеческого фактора, сопутствующей ему коррупции и ошибок, автоматизирует сбор статистической, налоговой и иной отчетности, обеспечит принятие решений на основе анализа реальной ситуации». Свое мнение аргументируйте.

4. Верно, или неверно утверждение, что «Развитие финтеха «пожирает» бизнес-пространство банков? Свой ответ аргументируйте.

5. Согласны ли Вы с утверждением: «Возможно, валютой будущего может стать «количество произведенной вами полезной информации на количество потребленной энергии», где «полезность» измеряется в «лайках». Свой ответ аргументируйте.

6. Согласны ли Вы с мнением, что в условиях цифровой экономики инновации – единственный источник сверхприбыли? Свой ответ аргументируйте.

7. Согласны ли Вы с утверждением: «Углубление автоматизации и развитие роботизации сократит количество рабочих мест невысокой квалификации: один только беспилотный транспорт оставит без работы миллионы людей. ….. развитие технологий когнитивных / умных вычислений сделает ненужными значительную часть «офисного планктона». ……, расширение многообразия отраслевых цифровых платформ лишит предмета деятельности большинство компаний- посредников (в широком понимании этого слова), т.к. производитель и покупатель смогут легко находить друг друга и без проблем вступать в договорные отношения». Свой ответ аргументируйте.

8. Цифровые технологии по сравнению с традиционными форматами ведения экономической деятельности предоставляют такие преимущества, как

а) возможность практически бесконечного воспроизведения информации без ущерба для качества;

б) широкий диапазон типов информации, с которой работают цифровые технологии (текст, медиа и т.п.);

в) высокая скорость передачи информации;

г) высокая защищенность технологических и организационных инноваций.

9. Не относится к драйверам технологии индустриального интернета («Индустрия 4.0»), которая, в свою очередь, формирует четвертую промышленную революцию с соответствующим экономическим укладом, такой структурный элемент, как

а) «умные» сенсоры; б) беспроводные сети;

в) дополненная реальность; г) облачные сервисы.

10. Почему стоимость производства единицы информационного продукта для производителя в условиях цифровой экономики становится такой низкой, что стоимость потребления единицы блага для потребителя стремится к нулю, хотя никогда не достигает его?

11. По уровню конкурентоспособности цифровой экономики Сингапур занимает второе место в мире. Доля Сингапура в мировом ВВП 0,4% (2018). Благодаря каким преимуществам Сингапур занимает второе место в рейтинге Global Digital Economy Competitiveness Development Report (2019)?

12 Налогообложение роботов - предложение, впервые выдвинутое основателем Microsoft Биллом Гейтсом как способ, которым правительство может укротить неумолимую автоматизацию рабочей силы и профинансировать новые социальные программы. Робот, который заменяет фабричного рабочего, должен облагаться налогом на том же уровне, чтобы компенсировать потери в доходах государства для соцобеспечения остальной части населения. Производители, использующие роботов, не согласны - они уверены, что и без того платят достаточно налогов. Какие аргументы «за» и «против» этого

предложения?

13. Южная Корея первой в мире планирует ввести налог на роботов. Власти задумались над этой инициативой в связи ростом безработицы. Планируется сократить выгоды от вычета налогов, которые ранее предоставлялись предприятиям для инвестиций в повышение производительности инфраструктуры. Подготавливаемый законопроект предлагает отменить это правило. У закона есть противники — компании, которые уже используют роботов для доставки, упаковки, сбора отходов, а также производители роботов. Они считают, что налог навредит бизнесу и будет препятствовать развитию инноваций. Какие аргументы «за» и «против» этого предложения?

14. Согласно данным исследования TAdviser и «Крок», почти все компании из промышленной, нефтегазовой, горнодобывающей, энергетической отраслей России интересуются и экспериментируют с технологиями VR/AR. Специалисты считают, что устройства дополненной реальности больше подходят для оптимизации производственных процессов. Как можно аргументировать эту позицию?

15. Какие существуют различия между дополненной, виртуальной (virtual reality, VR) и смешанной (mixed reality, MR) реальностями? В чем преимущества каждой технологии?

16. Многим производителям известны жёсткие условия конкурсных торгов, где приходится сильно понижать свою прибыль. Дополненная реальность может служить не только для нужд собственного производства, но и для создания товара с уникальными свойствами. Многие продукты требуют от пользователя некоторых усилий, чтобы в нём разобраться и использовать. Если убедить клиента включить требования по наличию такой интерактивной справке в дополненной реальности у поставляемого товара, то производитель получит прямое конкурентное преимущество и гарантию победы.

17. В чем преимущества таких инструментов бережливого производства как JIT (Just-In-Time) и вытягивающее поточное производство («pull production»)?

18. Назовите и опишите угрозы информационной безопасности по аспекту информационной безопасности, на который направлены угрозы.

19. 99% кибератак были бы невозможны без вмешательства и/или неосознанного участия людей. Люди являются основной уязвимостью компьютерной безопасности, слабым звеном. В в спец. докладе 2020 года были названы 7 главных угроз кибербезопасности: социальная инженерия, вымогательство. Продолжите список и раскройте сущность каждой из них.

20. Некоторые исследователи считают, что первично изменение подхода работодателей к найму, а цифровые технологии — вторичны, но большинство экономистов с таким подходом не согласятся, указав, что все наоборот — сначала была цифровизация, изменение технологии, а потом изменения на рынке труда. О какой экономике идет речь? В чем ее особенности?

Семестр 3 - Экзамен

Задания 1-го типа

1. Электронная коммерция: понятие и основные разновидности.
2. Понятие big data. Новые подходы к накоплению и обработке данных в экономике и финансах на микро- и макроуровнях.
3. Открытые данные компьютерных поисковых системи социальных сетей. Google Trends. YandexWorstat.
4. Проблема создания и размещения дата-центров.
5. Интернет вещей, подключенный (умный) дом и умные города (автомобили без водителя).
6. Большие данные и принятие решений. Искусственный интеллект.
7. Робототехника и 3-D печать.
8. Биотехнологии и решение экологических проблем в

цифровой экономике.

9. Платформенные технологии в развитии цифровой экономики. При-знаки и преимущества платформ.

10. Проблемы функционирования и факторы развития платформ. Эффекты платформ.

11. Платформы как бизнес-инструменты. Платформы для платформ.

12. Электронное правительство и электронные государственные услуги.

13. Понятие экосистемы, уровни экосистемы и организационные формы экосистем. Гибридная модель как основная модель для экосистемы.

14. Российские экосистемы, формирующиеся на основе банков и биг-техов.

15. Платформы и экосистемы - как прогрессивная форма бизнес- модели.

16. Технологии распределенных реестров, большие данные, искусственный интеллект. Системы распределенного реестра.

17. Новые производственные технологии. Виртуальные технологии, технологии дополненной реальности.

18. Сферы применения сквозных технологий (криптовалюты, интеллектуальное управление, "смарт-сити" и т.п.).

19. Распределенные вычисления и хранилище данных (облачное хранение).

20. Сущность понятий «электронная торговля» и «электронная коммерция.

21. Преимущества электронной торговли как формы организации бизнеса. Составляющие электронной торговли (участники, процессы, сети) и их краткая характеристика.

22. Электронные платежные системы, и назначение и классификация.

23. Классификация схемы платежей. Кредитные и дебетовые схемы.

24. Классификация моделей электронных платежей.

25. Рассмотрите рыночные сегменты B2B, B2C, C2C и др.

Задания 2-го типа

1. Объясните, почему в цифровой экономике возникает проблема открытости бизнеса?

2. В чем, на Ваш взгляд, состоит главное отличие внутренней платформы от внешней? Приведите примеры внутренней и внешней

платформы.

3. Какие проблемы потребителей решают внешние платформы?

4. В чем, на ваш взгляд, заключается специфика платформенного мышления современных руководителей?

5. Какую роль играют технологии электронной коммерции в эволюции новых рынков?

6. Назовите преимущества и недостатки интернет-магазина по сравнению с традиционным магазином.

7. Постарайтесь привести пример использования Интернета вещей по каждой сфере жизнедеятельности человека.

8. Сравните nowcasting и forecasting: в чем их сходство и различие?

9. Перечислите и опишите цифровые каналы передачи данных.

10. Назовите преимущества и недостатки интернет-магазина по сравнению с традиционным магазином.

11. Приведите примеры правонарушений в сфере электронной коммерции.

12. Какую роль играют технологии электронной коммерции в эволюции новых рынков?

13. Какие модели организации е-коммерции подходят наилучшим образом под разные рыночные сегменты?

14. Что такое data lake ? Как они работают? Чем озера данных отличаются от

обычных баз данных?

15. Чем опасны data lake? Опишите способы преодоления этих опасностей?

16. Структуру полной платформы цифровой экономики составляют экосистема потребителя, экосистема производителя и коммуникативное ядро. Могут ли эти элементы существовать отдельно друг от друга? Если да, приведите примеры.

17. Какова структура полной платформы цифровой экономики. Приведите примеры полных платформ.

18. Как могут быть классифицированы большие экономические данные?

19. Охарактеризуйте возможные изменения в функционировании финансовой системы под влиянием блокчейна?

20. Опишите различия между традиционным промышленным предприятием и умной фабрикой.

21. Перечислите и опишите виды электронной коммерции.

22. Опишите основные последние тренды на рынке онлайн- торговли.

23. Опишите основные преимущества электронных платежных систем.

24. Что такое озера данных и почему в них дешевле хранить big data?

25. Шеринг, или совместное использование чего-либо, постепенно распространяется и в нашей стране. Обоснуйте преимущества шеринга и приведите два-три примера использования шеринга.

Задания 3-го типа

1. Вы выбираете банк для обслуживания и хотите выбрать надежный банк с самыми низкими тарифами. В вашем городе несколько десятков банков. Ваши действия?

2. Вам нужно проанкетировать несколько сотен своих клиентов по поводу их мнения о вашем товаре. При помощи каких цифровых технологий это лучше сделать?

3. Американские исследователи утверждают, что многие виды цифрового бизнеса, например, Uber, Airbnb и др., легко копировать. Что могут делать такие компании для создания и поддержания своих конкурентных преимуществ? Предложите один-два способа формирования конкурентных преимуществ цифровыми компаниями типа Uber.

4. Сравните любую пару бизнес-моделей Freemium, Free-to-Play, Full-Crowdsourcing, Donation, Print- on-Demand.

5. В рамках технологии больших данных развивается направление аналитики. К какому из ее разделов Вы отнесете раздел «Возможно Вы их знаете» в сети Facebook?

а) дескриптивная аналитика; б) прогнозная аналитика;

в) предписывающая аналитика;

г) аналитика, связанная с распознаванием образов.

6. Какая сеть представлена на рисунке? Какими свойствами она характеризуется? Как эти свойства используются в экономике? Что такое Peer2Peer?

7. Блокчейн по своей природе гораздо более удобен для продавцов или для покупателей? Свое мнение аргументируйте.

8. Опишите и приведите примеры компаний четырех основных типов моделей электронной коммерции: B2C, (B2B, C2C, C2B.

9. Назовите и опишите достоинства и преимущества интернет – платежей.

10. Бизнес отходит от моделей B2B и B2C и переходит на принципиально новый путь — D2C? Чем это объясняется? В чем преимущества этой модели?

11. Тенденция развития e-commerce ведет к тому, что бизнес отказывается от стратегии привлечения новых потребителей. С чем это связано? Какие платформы нужны в этом случае?

12. Артем из Москвы посмотрел 3 минуты на сайте магазина бытовой техники XXX, участника Xmail (модуль экосистемы Flocktory) раздел Телевизоры и ушел. Магазин XXX не хочет терять Ивана и готов предложить ему промокод на скидку 300 руб. на завершение покупки. Как он это сделает, используя преимущества модуля?

13. Главный страх пользователей, которые не решаются на онлайн- покупку, не угадать с цветом, размером, формой товара и потратить зря деньги, время на ожидание доставки. Какая технология помогает решить данную проблему? Какие компании уже используют эту технологию?

14. Приведите примеры трех типов цифровых платформ: модель «цифрового двойника», платформа-интегратор и многосторонняя платформа. Каково предназначение каждого типа?

15. Один из признаков классификация типологии цифровых платформ – способ монетизации. Назовите эти способы и приведите примеры платформ, использующих эти способы.

16. Быстрое укрепление доминирующего положения крупнейших цифровых гигантов (Google, Facebook и др.) на рынке объясняется тремя основными факторами, один из которых сетевой эффект. Назовите и опишите суть двух других факторов.

17. Какие модели организации е-коммерции подходят наилучшим образом под разные рыночные сегменты? Аргументируйте свой ответ и приведите примеры.

18. Опишите преимущества и недостатки облачного хранилища данных. Что такое гибридное облако?

19. Охарактеризуйте основные операционные риски экономических агентов, связанные с большими данными и способы их преодоления.

20. Назовите и опишите основные сферы взаимоотношений модели «электронное правительство». Каковы аргументы против программ внедрения электронного правительства?

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИИ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	**ОПК-4**	**ОПК-4.1** Способен принимать обоснованные организационно-управленческие решения с учетом экономики и финансов организации; осуществлять выбор средств деловой коммуникации для обоснования организационно–управленческих решений в профессиональной деятельности; формирует структуру основных показателей стратегического плана на основе стратегических целей и типа стратегии организации	экономические законы и категории; функции экономики; экономические блага, и их классификации, экономические ресурсы, факторы общественного производства; теории спроса и предложения; экономика фирмы; методы оценки активов и источников финансирования организации, методы оценки эффективности их использования; функции финансов; экономический и финансовый механизм функционир	оценивать текущую финансово-экономическую ситуацию с целью выявления и формирования основных направлений развития деятельности организации; разрабатывать соответствующие проекты и обосновывать их целесообразность в рамках установленных профессиональных задач	участия в разработке программ развития организации, проведения расчётов по оценке эффективности и финансово-хозяйственной деятельности организаций для принятия управленческих решений; применять на практике современные модели развития и управления организацией в соответствии с текущей и стратегической направленностью деятельности организации	Контактная работа: Лекции Практические занятия Самостоятельная работа

			ования организаций ; материальные, трудовые и финансовые ресурсы организаций			

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Раскройте сущность «финансов организации» как экономической категории. Какие денежные отношения относятся к финансовым отношениям?
2. Охарактеризуйте экономические ресурсы организации, произведите их классификацию.
3. Дайте понятие основным фондам организации, их материальновещественной и стоимостной формам.
4. Дайте понятие оборотным фондам организации, их материально-вещественной и стоимостной формам.
5. Охарактеризуйте организационную и производственную структура промышленного производства.
6. Разъясните понятие финансовых ресурсов организации и источников их формирования.
7. Дайте определение категории «цена» и перечислите основные виды цен.
8. Раскройте сущность безналичных и наличных расчетов организации.
9. Охарактеризуйте трудовые ресурсы организации.
10. Раскройте сущность налогообложения организации, произведите классификацию налогов.
11. Финансы организации. Финансовые отношения организации.
12. Функции и принципы организации финансов организации: распределительная функция, контрольная функция, воспроизводственная функция.
13. Экономическая сущность и классификация капитала.
14. Собственный капитал: уставный капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль.
15. Заемный капитал. Кредит. Банковский кредит: инвестиционный кредит, кредитная линия, овердрафт.
16. Состав внеоборотных активов.
17. Виды оценки основных средств. Амортизация основных средств.
18. Внеоборотные активы: нематериальные активы; основные средства; незавершенное строительство; долгосрочные финансовые вложения. Воспроизводство основных средств: простое воспроизводство, расширенное воспроизводство, реконструкция, техническое перевооружение.
19. Нематериальные активы: объекты интеллектуальной собственности, деловая репутация предприятия («гудвилл»).
20. Норма оборотных средств по незавершенному производству. Нормы запаса по готовой продукции.
21. Показатели эффективности использования оборотных активов.

22. Охарактеризуйте длительность одного оборота. Скорость оборота оборотных активов.

23. Оборотные (текущие) активы: запасы, дебиторская задолженность, денежные средства.

24. Платежные документы: платежное поручение, платежное требование–поручение, инкассовое поручение, аккредитив, чек.

25. Вексельная форма расчетов. Взаимозачет. Товарообменные операции.

Задания 2 типа.

1. Охарактеризуйте особенности финансов различных организационно-правовых форм.

2. Разъясните принципы и способы финансирования деятельности организации.

3. Охарактеризуйте системы оплаты труда в организации. Каковы плюсы и минус каждой из выделенных вами систем оплаты?

4. Раскройте понятие доходности. Какими показателями измеряется доходность организации?

5. Приведите цели и порядок составления производственной программы организации.

6. Существует ли взаимосвязь между рабочим временем и производительностью труда?

7. Какими показателями измеряется эффективность использования оборотных активов?

8. С помощью каких показателей можно оценить эффективность деятельности организации?

9. Какие факторы лежат в основе определения вида используемой организации амортизационной политики ?

12. В чем сущность сдельной оплаты труда? Каковы преимущества и недостатки этой системы?

13. В какой взаимосвязи находятся операционный и финансовый циклы организации? Можно ли за счет сокращения операционного цикла сократить длительность финансового цикла и наоборот?

14. Влияет ли скорость оборачиваемости активов на величину прибыли организации?

15. Для какой цели организация определяет оптимальный остаток денежных активов и производственных запасов?

16. Согласны ли вы с утверждением, что применение нелинейного способа амортизации по сравнению с линейным, на 1-ом году срока полезного использования актива, не влияет на величину чистой прибыли? Обоснуйте ответ.

18. Согласны ли вы с утверждением, что более высокому удельному весу внеоборотных активов в составе имущества предприятия должен соответствовать больший удельный вес краткосрочных источников финансирования? Обоснуйте ответ.

19. Согласны ли вы с утверждением, что консервативная политика формирования оборотных активов ведет к увеличению прибыльности предприятия? Обоснуйте ответ.

20. Согласны ли вы с утверждением, что чистый денежный поток равен прибыли от операционной деятельности? Обоснуйте ответ.

21. Согласны ли вы с утверждением, что увеличение оттока денежных средств отрицательно повлияет на чистый денежный поток компании?

22. Пусть Тв, Тп, Та - темпы роста объемов «выручки от реализации», «прибыли», «активов» соответственно. Постройте верное неравенство, характеризующее высокую эффективность деятельности организации и качество ее бизнеса.

23. Согласны ли вы с утверждением, что товарный кредит – самый дешевый и доступный источник заемного капитала? Обоснуйте ответ.

24. Почему государство регулирует состав затрат, включаемых в себестоимость продукции? Может ли коммерческое предприятие превысить нормы командировочных расходов, определенные государством?

25. Как происходит воспроизводство основных фондов?

26. Как происходит порядок формирования себестоимости?

Задания 3 типа

Задание 1. Определите оптовую (отпускную) цену на товар, если себестоимость его выпуска – 600 руб. за единицу, приемлемая для производителя рентабельность – 20% к затратам, ставка акциза – 15%, ставка НДС – 18%.

Задание 2. Здание сборочного цеха – 1200 млн р.; здание больницы – 298 млн р.; здание общежития – 98 млн р.; здание детского сада – 36 млн р.; внутрипроизводственные дороги – 150 млн р.; производственный инвентарь – 12 млн р.; рабочие машины и оборудование – 1260 млн р.; силовое оборудование – 186 млн р.; специальное оборудование – 112 млн р.; инструмент – 84 млн р. Определить остаточную стоимость основных средств; выделить величину производственных и непроизводственных основных фондов; рассчитать удельный вес активной и пассивной частей основных средств.

Задание 3. Определите величину производственной мощности цеха (M) и уровень ее использования, если известно, что: в цехе работает 40 станков; годовой выпуск продукции 115 500 изделий; режим работы двухсменный; продолжительность смены – 8 ч; число рабочих дней в году – 258; регламентированные простои оборудования – 4% режимного фонда времени; норма времени на обработку одного изделия – 1,2 ч.

Задание 4. Смирнов И.С. получил годовой доход в сумме 278000 рублей. С января по май ему полагался стандартный вычет (400 руб). В августе Смирнов оплатил за свое обучение векселем на сумму 27000 рублей. Рассчитать НДФЛ Смирнова.

Задание 5. Акционерное общество имеет уставный капитал на сумму 800 тыс. руб. и минимальный размер резервного фонда. По итогам хозяйственной деятельности чистые активы составили 750 тыс. руб., а чистая прибыль – 120 тыс. руб. Определить возможную сумму, направляемую на выплату дивидендов.

Задание 6. Швейное предприятие реализует магазину партию из 40 изделий на сумму 22 000 руб., включая НДС на сумму 3667 руб. При этом израсходованные при пошиве ткани, отделочные материалы, фурнитура были приобретены швейным предприятием у поставщиков на сумму 7000 руб., включая НДС – 1167 руб.

Определите:

a. добавленную на швейном предприятии стоимость в расчете на единицу продукции в сумме;

b. сумму НДС в рублях, которая должна быть перечислена в бюджет;

c. НДС, перечисленный в бюджет, в процентах к добавленной стоимости.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении операционных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	**ОПК-1**	**ОПК-1.1** Осуществляет организацию и проведение процесса формирования информации в системе бухгалтерского учета с целью контроля и управления деятельностью экономических субъектов в торгово-экономической, торгово-организационной и административно-управленческих сферах; решает задачи управления на основе понимания сущности функций и методов менеджмента, осуществляет планирование и контроль деятельности организации	-условия функционирования, основные функции и принципы рыночной экономики -причины, формы, цели и инструменты различных видов макроэкономической политики государства	-описывать и анализировать особенности действия принципов в современной рыночной экономики на микроуровне - описывать и анализировать цели и формы участия государства в рыночной экономике	- экономического мышления и социально-экономического поведения в условиях рыночной экономики -исследования эффективности и социально-экономических последствий макроэкономической политики государства	Контактная работа: Лекции Практикумы по решению задач Ситуационные практикумы Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1-го типа

1. Законы спроса, функции и величина спроса.
2. Законы предложения, функции и величина предложения.
3. Эффекты спроса и предложения. Понятие виды и показатели эластичности.
4. Рациональный выбор и равновесие потребителя.
5. Виды издержек фирмы. Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.
6. Доходы фирмы и способы максимизации прибыли. Особенности максимизации прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах.
7. Соотношение конкуренции и рыночной власти в моделях рынка.
8. Типы конкурентных рынков продавцов и покупателей
9. Понятие и характерные черты чистой монополии. Правила максимизации прибыли и минимизации убытков чистым монополистом.
10. Сущность и основные черты монополистической конкуренции. Издержки, цены, предложение и спрос в условиях монополистической конкуренции.
11. Понятие и основные черты олигополии. Модели поведения олигополии.
12. Особенности совершенного и несовершенного рынков труда. Графическая иллюстрация кривых спроса на труд и предложения труда.
13. Особенности несовершенных рынков труда. Рынки труда с монопсонической и монополистической властью. Ситуация двусторонней монополии на рынке труда.
14. Соотношение конкуренции и рыночной власти в моделях рынка.
15. Какие причины возникновения безработицы вам известны? Перечислите виды безработицы. Как рассчитывается уровень безработицы?
16. Что представляет собой показатель ВВП? Перечислите методы расчета данного показателя.
17. Что представляет собой процесс инфляции? Каковы причины возникновения инфляционных процессов, и какие виды инфляции вы знаете, как рассчитывается уровень инфляции?
18. Какие виды экономических циклов вам известны? Назовите причины циклических колебаний в экономике.
19. Какие виды бюджетно-налоговой политики вам известны? Каким образом в экономике возникает эффект мультипликатора? Какие виды мультипликаторов вам известны?
20. В чем отличие дискреционной и не дискреционной фискальной политики? Перечислите и опишите встроенные стабилизаторы.
21. Опишите причины возникновения циклического дефицита государственного бюджета. Чем циклический дефицит отличается от структурного?
22. Какие виды кредитно-денежной политики вам известны? Опишите передаточный механизм кредитно-денежной политики.
23. Что такое экономический рост? Какие виды экономического роста вам известны? Какие модели экономического роста вы можете назвать, в чем их принципиальное различие?
24. Определите эффективность фискальной и монетарной экспансии в краткосрочном и долгосрочном периодах (задействуйте для доказательства модели AD-AS и IS-LM).
25. Какие меры антиинфляционной политики вы можете назвать? Назовите и опишите методы и инструменты кредитно-денежной политики государства.

Задания 2-го типа

1.Справедливо ли утверждение, что распределительная функция цены выражается в ликвидации товарных излишков и дефицита? Аргументируйте свой ответ.

2.Верно ли утверждение, что, если рыночная цена ниже равновесной, то она будет снижаться, т.к. в таких условиях спрос будет падать, а предложение расти? Аргументируйте свой ответ.

3. Верно ли утверждение, что, если правительство устанавливает верхний предел для роста цен, то объем спроса и предложения данного товара всегда равны. Аргументируйте свой ответ.

4.Справедливо ли утверждение, что, объем продажи товаров первой необходимости резко возрастает, если их цены резко снижаются? Аргументируйте свой ответ.

5.Верно ли утверждение, что, если на рынке действует десять фирм, каждая из которых обеспечивает 10% отраслевого объема продаж, то этот рынок целесообразно держать под контролем антимонопольного комитета?

6.Верно ли утверждение, что небольшие фирмы всегда менее эффективны, чем крупные. Аргументируйте свой ответ.

7.Справедливо ли утверждение, что, на конкурентном рынке в долгосрочном периоде экономическая прибыль фирмы равна нулю? А нормальная? Аргументируйте свой ответ.

8.В течение последних десятилетий профсоюзные лидеры в Европе и США постоянно жалуются, что фирмы «нанимают рабочую силу за границей», чтобы избежать высоких издержек найма рабочей силы в своей стране. Почему фирмы поступают подобным образом.

Поясните свой ответ с использованием графика.

9.В результате торговых санкций в страну Х были превращены поставки газа. Эксперты посчитали потери потребителей от прекращения поставок: они решили, что величина потерь равна расходам (в реальном выражении) на покупку газа в период, предшествовавший прекращению поставок. Правы ли они? Какие эффекты здесь необходимо учесть?

10. Предприниматель Иванов не может избавиться от здания, которым он владеет и использует для своего бизнеса. Можно ли сказать на, что альтернативные издержки этого здания равны нулю?

11.Анна Петровна открывает магазин для новобрачных. Для этого она должна приобрести лицензию за 10 тыс. рублей, которая не может быть ни продана, ни передана другому лицу. Следует ли включить расходы на покупку лицензии в общие экономические издержки при анализе прибыльности предприятия?

12. На практике картели и подобные им тайные соглашения трудно создавать и поддерживать длительное время. Указать верно или неверно данное утверждение и обосновать ответ.

13.Зачем монополист прибегает к снижению цен? Ведь он, если он действительно монополист, заинтересован в максимально высокой цене? Ваш ответ?

14.Ценовая эластичность спроса зависит от спроса покупателей на другие товары. Укажите верно или неверно данное утверждение. Обоснуйте ответ.

15.Экономическая прибыль обычно превышает бухгалтерскую прибыль. Укажите верно или неверно данное утверждение. Обоснуйте ответ

16. Прокомментируйте утверждение: «Увеличение предложения денег и увеличение государственных закупок оказывают одинаковое воздействие на динамику ВВП». Аргументируйте свой ответ.

17. В результате внедрения новых технических средств в банковской системе увеличилась скорость обращения денег. Центральный банк принял меры по стабилизации объема выпуска и уровня цен в экономике, изменив предложение денег. Покажите, как можно отразить на графике исходный шок и стабилизационную политику Центрального банка.

18.Во многих странах городские власти принимают законы, ограничивающие размер квартирной платы. Эти ограничения применяются по отношению к уже существующим зданиям и, а не к тем, которые будут построены в будущем. Сторонники контроля за квартирной платой полагают, что благодаря этому данные законы не подрывают стимулов к новому жилищному строительству. Является ли при этом важным, какую политику проводят правительство и Центральный банк – последовательную или непоследовательную.

19. Если наличность изымается из обращения и вкладывается в банк, означает ли это, что предложение денег сокращается? Аргументируйте ответ.

20. Если предположить, что в период спада население предпочитает держать больше средств в виде наличности и меньше хранить на депозитах, а во время подъема наоборот – сокращает долю наличности то, как это может отразиться на предложении денег в экономике? Какие меры может предпринять, в связи с этим Центральный банк?

21. Прокомментируйте утверждение: «Если объем потребления низкодоходной семьи превышает уровень ее дохода, то это означает, что ей свойственна высокая предельная склонность к потреблению». Аргументируйте свой ответ.

22. В американских газетах появилось сообщение о том, что ряд стран Южной Америки не смогут выполнить свои обязательства по займам, полученным у американских банков. Каким образом этот факт может отразиться на объеме совокупного спроса в американской экономике?

23. Предположим, что в экономике снизился уровень производительности труда. Как это изменение отразится на состоянии рынка труда при условии, что профсоюзы настояли на сохранении неизменного уровня реальной заработной платы? Ответ аргументируйте.

24. В условиях спада производства уровень инфляции может возрасти или снизится? Аргументируйте свой ответ.

25. Предположим, что денежный рынок находится в состоянии равновесия. Центральный Банк принимает решение сократить предложение денег и проводит это решение в жизнь. Как будут развиваться события на денежном рынке (как изменится ставка процента, курс облигаций и т.д.)?

26. Если фактический объем производства равен потенциальному, то в экономике нет безработицы? Да или нет? Ответ аргументируйте.

27. Прокомментируйте утверждение: «Все люди в возрасте от 16 лет и старше относятся либо к категории занятых, либо к числу безработных». Аргументируйте свой ответ.

28. Если предположить, что перед Новым годом люди держат на руках больше наличности, чтобы приобрести новогодние подарки, повлияет ли это на объем предложения денег в экономике? Ответ обоснуйте.

29. Назовите причины, по которым показатель ВВП не всегда точно характеризует благосостояние нации?

Задание 3-го типа

Задание № 1.

Функция спроса Qd = 7 – P; функция предложения Qs = –5 + 2P, где Qd – объем спроса, Qs – объем предложения, P – цена. Определите равновесную цену и равновесный объем продаж. Представьте функции спроса и предложения графически и таблично.

Задание № 2.

При цене 80 руб. за кг в магазине было продано 500 кг сметаны, а после ее увеличения до 100 руб. за кг – 400 кг. Чему равна дуговая эластичность спроса на сметану?

Задание № 3.

В табл. представлены данные, характеризующие ситуацию на рынке конкретного товара

***P*, р.**	***Qd*, млн шт.**	***Qs*, млн шт.**
6	60	10
14	50	30
22	40	50
30	30	70
40	20	80

1. Можно ли по таблице определить параметры равновесия?
2. Изобразите кривую спроса и предложения на рынке данного блага, определите параметры равновесия.

Задание № 4.

В таблице показана зависимость общих затрат предприятия от количества производимой продукции.

Q	0	1	2	3	4	5	6
TC	20	30	50	80	120	170	190

Рассчитайте следующие виды затрат: постоянные, переменные, предельные. Дайте практическую интерпретацию каждого вида затрат и характер их изменения.

Задание № 5.

Функция общих издержек конкурентной фирмы имеет вид TC= 6q

+ 2q2. Фирма произведет 25 ед. товара м реализует их по з6 руб. за шт. Какую прибыль или убытки получит фирма?

Задание № 6.

В таблице показана зависимость общих затрат предприятия от количества производимой продукции.

Q	0	1	2	3	4	5	6
TC	20	30	50	80	120	170	190

Рассчитайте следующие виды затрат: средние общие, средние постоянные, средние переменные. Дайте практическую интерпретацию каждого вида затрат и характер их изменения.

Задание № 7.

Производственные возможности предприятия включают производство двух товаров: наручных часов 400 шт. и мобильных телефонов 80 шт. Изобразите кривую производственных возможностей и найдите точки на графике для следующих комбинаций производства двух товаров и определите невозможный вариант производства:

1) 60 телефонов и 200 часов;
2) 60 часов и 80 телефонов;
3) 300 часов и 35 телефонов;
4) 300 часов и 40 телефонов;
5) 58 часов и 250 телефонов.

Задание № 8.

За конкретный период номинальная заработная плата в стране повысилась на 25%, а стоимость жизни – на 60%. Определите изменение уровня реальной заработной платы.

Задание № 9.

В краткосрочном периоде фирма производит 500 единиц продукции. Средние

переменные издержки составляют 2 ден. ед., средние постоянные – 0, 5 ден. ед. Определите общие издержки.

Задание № 10.

Таблица отражает влияние разных ситуаций (при прочих равных условиях) на величину и объем спроса и предложения неких товаров.

Ситуация	**Изменение величины спроса**	**Изменение спроса**	**Изменение величины предложения**	**Изменение предложения**
Увеличение количества покупателей				
Уменьшение количества продавцов				
Уменьшение цен на товары-заменители				
Увеличение цен на дополняющие товары				
Уменьшение цен на сырье				
Увеличение доходов потребителей				
Изменение вкусов потребителей				
Инфляционные ожидания				
Уменьшение налогов и увеличение субсидий				
Внедрение новой технологии				

Какое влияние окажет каждая из перечисленных ситуаций (при прочих равных условиях) на спрос и предложение? Дайте ответы в виде

«+», располагая их на пересечении граф ситуаций и соответствующих изменений.

Задание № 11.

Равновесная рыночная цена будет равна 1, если функция рыночного спроса будет иметь вид Qd=3-P, а функция предложения: Qs=2P? Аргументируйте свой ответ.

Задание № 12.

Если для организации производства предприятием были приобретены станок стоимостью 200 000 руб. и грузовой автомобиль стоимостью 500 000 руб., то при учете этих затрат бухгалтер должен отнести: 200 000 руб. – на постоянные издержки, а 500 000 руб. – на переменные издержки? Аргументируйте свой ответ.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ (ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ

по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)
«Управление продажами»

Москва – 2025

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций, предусмотренных образовательной программой.

Результаты освоения ООП (содержание компетенций)	**Код компетенции**	**Код и наименование индикатора достижения компетенций**	**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине**			**Формы образовательной деятельности**
			выпускник должен знать	выпускник должен уметь	выпускник должен иметь практический опыт	
Способен решать профессиональные задачи, находить, анализировать и оценивать информацию, необходимую для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, товароведной и (или) торгово-технологической) в целях управления торгово-экономическими системами	**ПК-1**	1.1 Использует инструменты и методы управления коммерческой и торгово-технологической деятельностью, внедряет современные технологии продаж	инструменты и методы управления коммерческой и торгово-технологической деятельностью, внедряет современные технологии продаж, внедрения современных технологий продаж	Управлять коммерческой и торгово-технологической деятельностью, внедряет современные технологии продаж, внедрять современные технологии продаж	Управления коммерческой и торгово-технологической деятельностью, внедрения современные технологии продаж, внедрять современные технологии продаж	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Самостоятельная работа
Способен осуществлять организацию и управление процессами и операциями на основе внедрения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	**ПК-2**	2.2. Анализирует и оценивает возможность применения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	методы анализа и оценки возможностей применения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	анализировать и оценивать возможностей и применения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	анализа и оценки возможностей применения новых технологических решений в практику работы торговых предприятий	Контактная работа: Лекции Лабораторные практикумы Самостоятельная работа
Способен анализировать спрос	**ПК-3**	3.3. Использует современные методы	современные методы и	использовать современн	применения современных методов и	Контактная работа: Лекции

покупателей и разрабатывать мероприятия по стимулированию продаж на основе применения знаний о методах и технологиях продвижения товаров в торговых системах		и технологии продвижения товаров в торговых системах	технологии продвижения товаров в торговых системах	ые методы и технологии продвижения товаров в торговых системах	технологий продвижения товаров в торговых системах	Лабораторные практикумы Самостоятельная работа

2. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задания 1 типа

1. Что такое электронная торговля?
2. В чем заключается полезность сети Интернет для отношений «пользователь — интернет-магазин»? Перечислите положительные и отрицательные стороны этих отношений
3. Что такое vCard?
4. Что такое Торговая площадка?
5. Для чего предназначена торговая площадка?
6. Чему должен следовать участник торгов?
7. Какие задачи ставит перед собой торговая площадка?
8. Какие пункты регламентов отображают существенные различия на разных торговых площадках?
9. Назовите несколько примеров услуг в сегменте электронных торгов, где участие физических лиц не требуется (B2B, B2E, B2G)
10. Что такое Forex?
11. Чем отличается биржевой товар от небиржевого?
12. Что такое электронный каталог?
13. Для чего используется электронный каталог производителем?
14. Что такое интернет-магазин?
15. Почему название веб-сайта интернет-магазина должно быть таким, чтобы его можно было бы легко запомнить и произнести?
16. Что такое CMS и для чего эта система используется в интернет-магазинах?
17. Что влияет на спрос интернет-магазина?
18. Расскажите о структуре интернет-магазина. Перечислите его основные возможные отделы
19. Что такое электронный киоск?
20. Перечислите форм-факторы электронных киосков
21. Что такое информационный киоск?
22. Перечислите возможные места применения и функции информационных киосков
23. Что такое интернет-маркетинг?
24. Какие основные элементы комплекса интернет-маркетинга?

25. Какие элементы включает в себя интернет-маркетинг?

Задания 2 типа

1. В чем отличия Электронной коммерции от Электронного бизнеса? Что является отличительной особенностью ЭБ и с чего должно начинаться вхождение любой крупной компании в электронную сферу?
2. Верно ли утверждение, что система **e-procurememt** относится к системам сектора B2B. При необходимости приведите правильный ответ, перечислите функциональные возможности, решаемые задачи и область применения системы.
3. Поясните, какую главную цель ставят крупные корпорации при организации систем ЭБ. Каким образом достигается поставленная цель, перечислите особенности реализации поставленной задачи. Обоснуйте.
4. Перечислите в правильной последовательности этапы коммерческого цикла, покажите движение капитала и выделите те этапы, которые относятся к электронной коммерции. Дайте характеристику этапам и поясните, каким образом трансформировалась технология осуществления бизнес-процессов при переходе к ЭБ.
5. Верно ли утверждение, что системы электронной коммерции в секторе B2B предназначены для поддержания бизнес-отношений между поставщиками и потребителями и призваны решать задачи сбыта и материально-технического снабжения? Перечислите системы электронного бизнеса, получившие наибольшее распространение в секторе B2B.
6. Объясните, почему при разработке будущего веб-сайта интернет-магазина учитываются интересы трех основных групп покупателей? Назовите эти группы
7. Какая взаимосвязь существует или может существовать между интернет-аукционами и системами класса peer-to-peer? Обоснуйте ответ.
8. Поясните, какую главную цель ставят крупные корпорации при организации систем ЭБ. Каким образом достигается поставленная цель, перечислите особенности реализации поставленной задачи. Обоснуйте.
9. Проанализируйте процесс расчетов цифровыми наличными. Перечислите основных участников ПИС. Скажите, что необходимо сделать, чтобы стать участником платежной системы? Каким образом происходит «аутентификация» и «авторизация» в системе?
10. В чем заключается принципиальное отличие интернетмагазина и интернет-витрины? В каких случаях и какую систему электронной торговли целесообразнее организовать? Обоснуйте ответ.
11. Проанализируйте принцип функционирования интернетмагазина. К какому из секторов ЭБ относится данный сервис? Почему интернет-магазин является наиболее комплексной системой интернеторговли?
12. Целесообразно ли использовать, и с каких позиций, системы Интернет платежей? Каковы преимущества ПИС по сравнению с традиционными способами оплаты?
13. Выделите способы расчётов, которые характерны для различных групп целевой аудитории. Обоснуйте свой выбор. Скажите, что необходимо выполнить, чтобы стать участником ПИС для предприятия торговли.
14. В чем заключается стандарт SWIFT? Банковские технологии, реализованные в системе SWIFT.
15. Техническое обеспечение системы SWIFT. Программные средства взаимодействия с системой SWIFT.
16. Предложите для произвольного вида деятельности реализацию различных стратегий по выходу в ЭБ. Обоснуйте ответ
17. Поясните понятие цифровых наличных (ЦН). Перечислите свойства ЦН и классификацию ЦН по видам средств их хранения.

18. 5. Поясните понятие CNP-транзакций и Merchant Account. Какие существуют сложности открытия Merchant Account для точки продаж? Перечислите провайдеров Merchant Account.

19. 6. Дайте характеристику технологии работы платежной Интернет-системы на основе пластиковых карт. Приведите примеры российских ПИС на основе банковских карт.

20. Что такое Процессинговый Центр системы Яндекс.Деньги? Необходима ли связь с ним в момент совершения платежа?

21. В случае покупки товара в интернет-магазине продавец должен отправить покупателю договор купли-продажи, а затем получить этот договор с подписью покупателя. Каким образом и на каком этапе платежа предается подобный договор в случае оплаты через Яндекс.Деньги?

22. Как называется программа, позволяющая участнику системы Яндекс.Деньги проводить расчеты «электронными деньгами» (цифровыми наличными)?

23. Дайте характеристику карточной платежной системы (КПС). Перечислите частников КПС, составьте структурную схему программнотехнической инфраструктуры КПС. Перечислите примеры локальных и международных КПС.

24. Охарактеризуйте взаимосвязи участников КПС между собой:

клиент и эмитент, клиент и точка продаж, точка продаж и эквайер, эквайер и эмитент, банки и процессинговый центр.

25. Охарактеризуйте преимущества и недостатки использования КПС для владельца карточки, для точки продаж, для банка.

Задания 3 типа

1. Составьте схему коммерческого цикла для произвольного вида деятельности; Проанализируйте и дайте характеристику этапам коммерческого цикла.

2. Раскройте содержание основных этапов коммерческого цикла и их реализацию с точки зрения продавца и покупателя для произвольного вида деятельности

3. Постройте SWOT матрицу для предполагаемой компании, описывающую стратегические альтернативы и ограничения. Выделите те, которые могут лечь в основу формирования стратегии развития будущей компании;

4. Выделите возможный набор потенциальных внешних угроз для бизнеса компании произвольного вида деятельности на рынке товаров (услуг); Предложите стратегию выхода из рисковой ситуации.

5. Описание деятельности: Интернет-аукцион «Colir» существует с 2002 года. На сайте физические лица торгуют друг с другом. Один лот выставляется на продажу в течении ограниченного времени. Торг может проходить как напрямую между продавцом и покупателем (с самоорганизацией доставки), так и через третье лицо – менеджера аукциона, который организует торг и доставку товара, получая при этом определенный процент. Оплата товара осуществляется через платежные Интернет – системы (WebMoney, Яndex-деньги) или с использованием кредитных карт, (возможны другие способы оплаты при обоюдной договоренности сторон).

Задание:

a. К какому сектору относится описанная деятельность?

b. Перечислите субъекты и объекты коммерческой деятельности.

c. Проанализируйте ведение аналогичного бизнеса в рамках

различных вариантов (OFF LINE, Частично ON-LINE, Полностью ONLINE) Выделите достоинства и недостатки.

d. Сделайте вывод. Обоснуйте.

6. Описание деятельности: компания ООО «ДляВас», развернула бизнес в сети Интернет по предоставлению краткосрочных кредитов онлайн для осуществления

покупок на сумму до 100 000 рублей прямо не выходя из дома. Вы, как физическое лицо, можете стать её клиентом, предоставив требуемую информацию о себе и заверив документы электронной подписью. В случае успешной проверки ваших документов, вы получаете возможность пользоваться кредитом в удобной для вас форме – от прямой оплаты вашего счёта в Интерне-т магазине до перечисления средств в ваш кошелёк в системе Web Money или любых других. Все операции по необходимому оформлению документов осуществляются прямо через сайт в режиме on-line. Также и последующие расчёты с компанией осуществляются через сайт путём зачисления средств на её счёт практически в любой расчётной системе сети в российском сегменте.

Задание:

a. К какому сектору относится описанная деятельность?

b. Перечислите субъекты и объекты коммерческой деятельности.

c. Проанализируйте ведение аналогичного бизнеса в рамках различных вариантов (OFF LINE, Частично ON-LINE, Полностью ONLINE) Выделите достоинства и недостатки.

d. Сделайте вывод. Обоснуйте.

7. Описание деятельности: На сайте администрации города …. физическим лицам предоставляется возможность оплаты коммунальных услуг. При проведении платежа используются так называемые «сервисные» карты, которые плательщики могут приобрести в отделениях «Сбербанка» и «Банка связи». Система оплаты организована следующим образом: клиент регистрируется на сайте (заводит счет), заполняет форму идентичную бланку оплаты, вводит код с сервисной карты (пополняя свой счет на определенное количество денежных единиц). Операции с сервисными картами проводит «Банк связи», переводя деньги со счета клиента на сбербанковский счет администрации города.

Задание:

a. К какому сектору относится описанная деятельность?

b. Перечислите субъекты и объекты коммерческой деятельности.

c. Проанализируйте ведение аналогичного бизнеса в рамках различных вариантов (OFF LINE, Частично ON-LINE, Полностью ONLINE) Выделите достоинства и недостатки.

d. Сделайте вывод. Обоснуйте.

8. Описание деятельности: Туристическая компания, которая продаёт через Интернет экстремальные виды отдыха в России и за рубежом. Задание:

a. Найдите в российском сегменте сети Интернет 2 компании, занимающиеся деятельностью, максимально близкой к описанному в вашем варианте;

b. Изучите сайты выбранных компаний и составьте набор из 8-15 характеристик, по которым данные компании отличаются друг от друга;

c. Предположим, вы хотите выйти на рынок рассматриваемых товаров (услуг) в рамках существующей компании, открыв отдельное направление, либо создав новый канал сбыта в рамках традиционной деятельности:

d. выделите возможный набор сильных возможностей предполагаемой компании;

e. выделите возможный набор слабых возможностей предполагаемой компании;

f. выделите возможный набор сильных угроз предполагаемой компании;

g. выделите возможный набор слабых угроз предполагаемой компании;

h. Сделайте вывод по смыслу полученного результата и

содержанию возможной стратегии предполагаемой компании.

9. Описание деятельности: Торговая площадка B2B по оптовой продаже высокоточных приборов собственного производства, которые требуют консультаций производителя как по настройке на первоначальном этапе, так и на этапе эксплуатации.

Задание:

a. Выберите и опишите способ организации приложения электронной коммерции;

b. Произведите выбор провайдера и обоснуйте свой выбор;

10. Описание деятельности: Торговая площадка B2B по оптовой продаже высокоточных приборов собственного производства, которые требуют консультаций производителя как по настройке на первоначальном этапе, так и на этапе эксплуатации.

Задание:

a. Определите первоначальные затраты, требуемые для организации приложения электронного бизнеса (кроме создания самого приложения);

b. Сделайте и обоснуйте выводы.

11. С какой целью анализируется деятельность потенциальных конкурентов, и составляются отличительные характеристики их деятельности? Какую информационную нагрузку несет полученные сведения? Что такое «стратегические альтернативы и ограничения»?

12. Перечислите возможные варианты организации «простых» приложений ЭБ; Исходя, из каких соображений определяется список услуг, предоставляемый провайдером, которые требуются для организации приложения ЭБ; Обоснуйте.

13. Перечислите цели разработки Интернет проекта? Какие из них будут направлены на достижение прямого, а какие на достижение косвенного эффекта?

14. Какой минимум программно-аппаратных средств необходим для полноценного функционирования Интернет-магазина? Обоснуйте.

15. Какие из методов сайтпромоутинга Вам известны? Раскройте алгоритм выбора методов сайтпромоутинга для того или иного вида деятельности. Обоснуйте.

16. Перечислите возможные способы продвижения товаров\услуг в сети Интернет, которые целесообразно применять для возможной целевой аудитории компании в зависимости от ее вида деятельности.

17. Определите 1-2 возможных варианта реализации традиционной рекламы для произвольного Интернет-проекта и их стоимостные характеристики. Существенна ли разница затрат на проведение рекламы в Интернете, по сравнению с аналогичными мероприятиями в off-line?

18. Предложите медиаплан для компании произвольного вида деятельности на 1 месяц, включающий Интернет рекламу и традиционные способы рекламы из 4-5 позиций. Поясните каждую из описанных позиций, с точки зрения затрат, сроков исполнения, а также, с позиции эффективности.

19. Скажите, что необходимо выполнить, чтобы стать участником ПИС для предприятия торговли? Целесообразно ли использовать, и с каких позиций, системы Интернет платежей? Каковы преимущества ПИС по сравнению с традиционными способами оплаты? Обоснуйте ответ.

20. Сформулируйте цели и функции произвольного Интернет проекта.

Разработайте карту будущего проекта, включая основные и вспомогательные разделы.

Разработайте концепцию графического дизайна в виде схемы расположения зон на экране (меню, информация и т.д.).

Выделите основных участников разработки Интернет проекта, указав то, какие задачи они будут решать.

Сформулируйте последовательность этапов, которая будет реализована в процессе разработки Интернет проекта.

21. Перечислите нормативно-правовые акты, регулирующие электронную коммерческую деятельность по следующим вопросам:

a. по вопросу подключения и использования Интернет;
b. по вопросу защиты информации в Интернет;
c. по вопросу рекламы в Интернет;
d. по вопросу защиты авторского права в Интернет;
e. по вопросу защиты авторского права в Интернет;
f. по вопросам преступлений, совершаемых в Интернет;

22. Проведите сравнительный анализ положений Закона РФ «Об электронной торговле» и Типового закона ЮНИСТРАЛ об электронной торговле.

a. Рекомендуется сравнить регулирование следующих позиций:
b. толкование терминов:
c. электронный документ;
d. электронная подпись;
e. электронно-цифровая подпись;
f. виды торговых сделок;
g. юридическая сила электронных сообщений;
h. подлинность информации;
i. признание подписи;
j. условия подтверждения получения информации.

23. Проведите сравнительный анализ положений Закона РФ «Об электронно-цифровой подписи» И Директивы Европейского союза подписей о структурной основе сообщества для электронных подписей. Обобщите и аргументируйте недостатки в сфере нормативно-правовой базы, препятствующие развитию электронного бизнеса в России (по вашему мнению).

24. Найдите в Интернете или системе «Консультант +» следующие типовые договора:

a. Договор поддержки Веб-сервера;
b. Соглашение о договорной цене (Приложение №1 к договору поддержки Веб-сервера;
c. Лицензионный договор на использование программы для ЭВМ;
d. Договор на предоставление услуг по распространению рекламы через сеть Интернет;
e. Договор оказания юридических услуг
f. Заполните соответствующие договора для предприятия электронного бизнеса для произвольной компании.

25. Сравните различные виды произвольных Web-ресурсов с точки зрения права. Приведите примеры 3-4 различий. Обратите внимание, как будет использоваться ФЗ «О рекламе», будут ли различия в начислении налогов. Выводы занесите в таблицу.