

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Волхонов Михаил Станиславович

Должность: Врио ректора

Дата подписания: 25.11.2022 09:43:41

Уникальный программный ключ:

b2dc75470204bc2bfec58d577a1b983ee223ea2999e49d10461c

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«КОСТРОМСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Утверждаю:
Декан экономического факультета

_____/Середа Н.А./

«15» июня 2022 года

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
КВАЛИФИКАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА
ПО МОДУЛЮ
«ОСВОЕНИЕ ДОЛЖНОСТИ СЛУЖАЩЕГО «АГЕНТ КОММЕРЧЕСКИЙ»**

Направление подготовки/Специальность	<u>38.04.02 Менеджмент</u>
Направленность (профиль)	<u>«Корпоративный менеджмент»</u>
Квалификация выпускника	<u>магистр</u>
Форма обучения	<u>очно-заочная</u>
Срок освоения ОПОП ВО	<u>2 года 4 месяца</u>

Караваево 2022

Фонд оценочных средств предназначен для проведения квалификационного экзамена по модулю «Освоение должности служащего «Агент коммерческий»

Разработчик:

зав. кафедрой

Котлярова Л.Д. _____

Утвержден на заседании кафедры «Менеджмент и право»,
протокол №9 от 29.04.2022 г.

Заведующий кафедрой Котлярова Л.Д. _____

Согласовано:

Председатель методической комиссии экономического факультета

Королева Е.В. _____

Протокол №3 08.06.2022 г.

Паспорт фонда оценочных средств

Таблица 1 Паспорт фонда оценочных средств

№ п/п	Модуль дисциплины	Формируемые компетенции или их части	Оценочные материалы и средства	Количество
1	Освоение должности служащего «Агент коммерческий»	ПКос-1 Способен осуществлять проверку качества представленных товаров, работ, услуг	Вопросы экзаменационного билета	20
		ПКос-4 Способен осуществлять стратегическое управление процессами планирования производственных ресурсов и производственных мощностей	Практико-ориентированные задания	8
Всего:			-	

**1 ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ
ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ И НАВЫКОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Таблица 2 – Формируемые компетенции

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Оценочные материалы и средства
<p>ПКос-1 Способен осуществлять проверку качества представленных товаров, работ, услуг</p> <p>ПКос-4 Способен осуществлять стратегическое управление процессами планирования производственных ресурсов и производственных мощностей</p>	<p>ИД-1ПКос-1 Знаком с требованиями законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок</p> <p>ИД-2ПКос-1 Производит проверку соответствия фактов и данных при предоставлении (предъявлении) результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта</p> <p>ИД-3ПКос-1 Готовит документы по результатам проверки качества представленных товаров, работ, услуг</p> <p>ИД-1ПКос-4 Проводит комплексное изучение конъюнктуры рынка</p> <p>ИД-2ПКос-4 Разрабатывает основные положения стратегии развития организации, технологической и инновационной политики</p> <p>ИД-3ПКос-4 Осуществляет стратегическое управление процессами планирования деятельности организации, бюджетирования и мониторинга выполнения проектов и программ</p>	<p align="center">Вопросы экзаменационного билета Практико-ориентированные задания</p>

Оценочные материалы и средства для проверки сформированности компетенций

1. Экзаменационные вопросы
2. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций
3. Технология и индустрия распространения коммерческой информации.
4. Понятие и сущность коммерческой деятельности
5. Основные организационные формы коммерческих структур
6. Источники получения коммерческой информации
7. Организация хозяйственных связей
8. Хозяйственные договоры
9. Сущность, роль и значение закупочной работы
10. Изучение покупательского спроса
11. Изучение и поиск коммерческих партнеров - поставщиков по закупке товаров
12. Организация и технология закупок товаров у поставщиков
13. Формирование ассортимента потребительских товаров и факторы на него влияющие
14. Товарно-ассортиментная политика – основа розничного торгового оборота фирмы
15. Закупка товаров на оптовых рынках
16. Организация и техника аукционной торговли
17. Сущность коммерческой работы по продаже товаров
18. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров
19. Сущность товародвижения. Организация процессов товародвижения
20. Каналы товародвижения. Управление процессом товародвижения.
21. Методы коммерческой деятельности.
22. Роль и виды посредников на рынке.

2. Примерные практико-ориентированные задания

Задание 1

Определите, пользуясь критерием эффективности (затратоотдачи), какой канал товародвижения будет выгодным:

1. канал нулевого уровня:
расходы, связанные с содержанием и эксплуатацией, собственной розничной торговой сети составляют 172 тыс. руб.;
издержки обращения (оптово-сбытовые и розничные) составляют 89 тыс. руб.;
прибыль от реализации товаров составляет 512 тыс. руб.;
2. одноуровневый канал (прямые связи с розничной торговлей):
издержки обращения (оптово-сбытовые, транспортные) составляет 61 тыс. руб.;

прибыль составляет 350 тыс. руб.;

3. двухуровневый канал (производитель продает товар оптовому посреднику):

издержки обращения (сбытовые) составляет 62 тыс. руб.;

прибыль составляет 125 тыс. руб.

Задание 2

Фирма должна выбрать пункт хранения товаров. Возможны три варианта, требующие следующих капитальных вложений: вариант А – 1 млн. руб., вариант Б – 1,5 млн., В – 1,6 млн. руб. Годовые издержки, связанные с содержанием складских хранилищ и транспортной доставкой материалов со складов в адрес потребителей, равны соответственно 350 тыс. руб., 200 тыс. руб. и 500 тыс. руб. Выберите вариант с минимальными приведенными затратами.

Задание 3. Товарооборот магазина на год по плану – 700 млн руб., плановый уровень издержек обращения составляет 4,4 %. Фактический товарооборот составил 721 млн руб., сумма издержек обращения – 30 млн руб. Определите сумму экономии (или перерасхода) от снижения (илиповышения) уровня издержек обращения.

Задание 4. Товарооборот магазина на год по плану на месяц – 10 млн руб., фактически – 12 млн руб. Средний уровень торговых надбавок по плану – 18 %, фактически – 20 %. Определите валовой доход по плану и фактически (в руб.); сверхплановую сумму валового дохода (в руб.); влияние изменения товарооборота на объем валового дохода.

Задание 5. Покупатель купил в магазине 10 февраля без примерки полуботинки для сына стоимостью 1300 рублей. Позднее, 23 февраля этого же года он обратился к директору магазина с требованием обменять полуботинки, ссылаясь на то, что они не подошли сыну по размеру. Каковы действия директора магазина в данной ситуации?

Задание 6. Общие постоянные издержки предприятия при выпуске определенного товара составили 500 млн руб., средние переменные издержки – 15 млн руб., товар реализовали по цене 45 тыс. руб., обеспечивая предприятию прибыль в объеме 70 млн руб. В связи со спадом в экономике предприятие было вынуждено сократить объем производства на 10% в количественном выражении. Чтобы оставить размер прибыли на прежнем уровне, администрация изыскала возможность снизить общие постоянные издержки. На сколько они в результате были снижены?

Задание 7. Покупательница 10 июня купила демисезонную обувь за 3000руб., а 20 сентября пришла для обмена покупки, мотивируя свои требования тем, что они не подходят по цвету к осеннему пальто. После отказа

продавца обменять купленные сапоги покупательница заявила о своем намерении расторгнуть договор купли-продажи, в чем ей также было отказано.

Дайте оценку действиям и требованиям потребителя. Правомерно ли продавцом отказано в удовлетворении требований потребителя?

Задание 8. По договору были куплены строительные материалы на сумму 10 000 рублей с доставкой. Срок поставки был обозначен в договоре как 10 календарных дней с момента оплаты (покупки) товара. В указанный срок ничего не привезли. Да еще и задерживают доставку уже на 2 недели. В договоре написано, что если поставщик задерживает поставку товара, то покупатель имеет право взыскать с поставщика неустойку (пени) в размере 1% от суммы по договору за каждый день просрочки поставки товара. Рассчитать величину пени.

Таблица 3 – Критерии оценки сформированности компетенций

Код и наименование индикатора достижения компетенции (части компетенции)	Критерии оценивания сформированности компетенции (части компетенции)		
	на базовом уровне	на повышенном уровне	
	соответствует оценке «удовлетворительно» 50-64% от максимального балла	соответствует оценке «хорошо» 65-85% от максимального балла	соответствует оценке «отлично» 86-100% от максимального балла
ИД-1 _{ПКос-1} Знаком с требованиями законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок ИД-2 _{ПКос-1} Производит проверку соответствия фактов и данных при предоставлении (предъявлении) результатов, предусмотренных контрактом, условиям контракта ИД-3 _{ПКос-1} Готовит документы по результатам	Демонстрирует общее представление и элементарное понимание существа поставленных вопросов и понятийного аппарата, допускает неполные и слабо аргументированные ответы, выполнено более 50% экзаменационного задания в билете	Демонстрирует знания понятийного аппарата и литературы по теме при незначительных упущениях при ответах, показывает верное решение задачи билета с неточностями, не искажающими решение, полных, исчерпывающих, аргументированных ответах на все основные и дополнительные экзаменационные вопросы.	Демонстрирует знание нормативно-правовых актов, литературы, понятийного аппарата и умения пользоваться ими при ответе, показывает верное решение задачи билета, полных, исчерпывающих, аргументированных ответах на все основные и дополнительные экзаменационные вопросы.

<p> проверки качества представленных товаров, работ, услуг ИД-1ПКос-4 Проводит комплексное изучение конъюнктуры рынка ИД-2ПКос-4 Разрабатывает основные положения стратегии развития организации, технологической и инновационной политики ИД-3ПКос-4 Осуществляет стратегическое управление процессами планирования деятельности организации, бюджетирования и мониторинга выполнения проектов и программ </p>			
--	--	--	--