

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Рабочая программа дисциплины (модуля)
ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление и направленность (профиль)
38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля

Год набора на ОПОП
2022

Форма обучения
очная

Владивосток 2025

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Основы профессиональной деятельности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (утв. приказом Минобрнауки России от 12.08.2020г. №963) и Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 г. N245).

Составитель(и):

Юрченко Н.А., кандидат экономических наук, заведующий кафедрой, Кафедра маркетинга и логистики, Natalya.Yurchenko@vvsu.ru

Утверждена на заседании кафедры маркетинга и логистики от 30.04.2025 , протокол № 9

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Юрченко Н.А.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат	1575639371
Номер транзакции	0000000000E9C839
Владелец	Юрченко Н.А.

1 Цель, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Целью освоения дисциплины «Основы профессиональной деятельности» является формирование у студентов целостного образа выбранной профессии, ее социальной значимости, роли в современной экономике; развитие умений и навыков системного мышления, анализа и обобщения профессиональной информации в области коммерческой, маркетинговой и логистической деятельности.

В ходе достижения цели решаются следующие основные задачи:

- формирование знания об областях и объектах, содержании профессиональной деятельности бакалавра по направлению Торговое дело;
- получение представления о разнообразных видах профессиональных задач и возможных подходах к их решению;
- формирование знания об особенностях профессиональной подготовки во ВВГУ и возможностях практико-интегрированного обучения (ПИО);
- получение представления об основах торгового дела;
- получение представления об основах маркетинговой деятельности предприятия;
- получение представления об основах логистической деятельности предприятия;
- наработка первичных навыков принятия и аргументации решений в отношении коммерческой /маркетинговой / логистической деятельности предприятия;
- повышение готовности к профессиональному самоопределению и идентичности, профессиональному росту.

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю), являются знания, умения, навыки. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, формируемые в результате изучения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	
			Код результата	Формулировка результата
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-2 : Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	ОПК-2.2к : Применяет инновационные методы, технологии и инструменты для сбора, обработки и анализа первичных и вторичных данных о внутренней и внешней среде предприятия	РД1	Знание основных понятий, целей, классификации информационных технологий и характеристику отдельных видов, интеграцию информационных технологий в коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной и товароведной деятельности, электронно-платежные системы
			РД2	Умение применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельности; использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; решать

					исследовательские и аналитические задачи
			РДЗ	Навык	использования методов сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; документационного и информационного обеспечения коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной деятельности

В процессе освоения дисциплины решаются задачи воспитания гармонично развитой, патриотичной и социально ответственной личности на основе традиционных российских духовно-нравственных и культурно-исторических ценностей, представленные в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Целевые ориентиры воспитания

Воспитательные задачи	Формирование ценностей	Целевые ориентиры
Формирование гражданской позиции и патриотизма		
Развитие патриотизма и гражданской ответственности	Достоинство Гражданственность Историческая память и преемственность поколений Служение Отечеству и ответственность за его судьбу	Доброжелательность и открытость Активная жизненная позиция Ответственное отношение к окружающей среде и обществу
Формирование духовно-нравственных ценностей		
Воспитание чувства долга и ответственности перед семьей и обществом	Жизнь Высокие нравственные идеалы	Жизнелюбие Активная жизненная позиция
Формирование научного мировоззрения и культуры мышления		
Формирование осознания ценности научного мировоззрения и критического мышления	Созидательный труд Взаимопомощь и взаимоуважение	Внимательность к деталям Любознательность Стремление к познанию и саморазвитию
Формирование коммуникативных навыков и культуры общения		
Развитие умения эффективно общаться и сотрудничать	Созидательный труд Взаимопомощь и взаимоуважение	Доброжелательность и открытость Коммуникабельность

2 Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина "Основы профессиональной деятельности" относится к дисциплинам обязательной части Блок 1 Дисциплины (модули).

3. Объем дисциплины (модуля)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Общая трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обуче- ния	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо- емкость	Объем контактной работы (час)						СРС	Форма аттес- тации
				(З.Е.)	Всего	Аудиторная			Внеауди- торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА	КСР		
38.03.06 Торговое дело	ОФО	Б1.Б	1	4	37	18	18	0	1	0	107	Э

4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

4.1 Структура дисциплины (модуля) для ОФО

Тематический план, отражающий содержание дисциплины (перечень разделов и тем), структурированное по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом, приведен в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Разделы дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы текущего контроля для ОФО

№	Название темы	Код ре-зультата обучения	Кол-во часов, отведенное на				Форма текущего контроля
			Лек	Практ	Лаб	СРС	
1	Введение в профессию. Особенности профессиональной подготовки во ВВГУ.	РД1, РД2, РД3	4	4	0	26	собеседование, тестирование, защита реферата и обсуждение деловых ситуаций, защита индивидуальной/групповой практической работы
2	Основы торгового дела.	РД1, РД2, РД3	4	4	0	27	собеседование, тестирование, защита реферата и обсуждение деловых ситуаций, защита индивидуальной/групповой практической работы
3	Основы маркетинговой деятельности.	РД1, РД2, РД3	5	5	0	27	собеседование, тестирование, защита реферата и обсуждение деловых ситуаций, защита индивидуальной/групповой практической работы
4	Основы логистической деятельности.	РД1, РД2, РД3	5	5	0	27	собеседование, тестирование, защита реферата и обсуждение деловых ситуаций, защита индивидуальной/групповой практической работы
Итого по таблице			18	18	0	107	

4.2 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля) для ОФО

Тема 1 Введение в профессию. Особенности профессиональной подготовки во ВВГУ.

Содержание темы: Цель, задачи и содержание дисциплины «Основы профессиональной деятельности», ее место в системе дисциплин учебного плана. Обзор рекомендуемой литературы. Требования на текущей и промежуточной аттестациях. Сущность и характеристики профессии. Определение понятий, квалификация и специализация, специалист и профессионал, профессиональное самоопределение, профессиональный рост и профессиональная идентичность. Мотивы профессиональной деятельности. Виды компетентности. Федеральный государственный образовательный стандарт ВО: содержание, значение, особенности действия. Прикладной и академический бакалавриат. Компоненты основной образовательной программы. Области и объекты профессиональной деятельности бакалавров по направлению Торговое дело. Виды и задачи профессиональной деятельности бакалавра по направлению Торговое дело. Содержание профессиональной деятельности бакалавра по направлению Торговое дело. Результаты освоения программы бакалавриата по направлению Торговое дело. Определение понятия компетенция. Виды компетенций. Компетентностная модель выпускника. Профили подготовки по направлению Торговое дело. Структура учебного плана бакалавриата: базовая и вариативная часть. Дисциплины базовой и вариативной части. Виды практик и периоды их прохождения. Практико-интегрированное обучение (ПИО): сущность, цели и задачи. Участники ПИО. Преимущества ПИО, особенности реализации во ВГУЭС. Формы реализации ПИО.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль усвоения лекционного материала, подготовка к практическому занятию, подбор примеров из деловой практики по заданной тематике, подготовка к дискуссии по заданной тематике, подготовка реферата и презентации для сопровождения выступление студента.

Тема 2 Основы торгового дела.

Содержание темы: Определение понятий торговля, коммерция, коммерческая деятельность. Принципы коммерческой деятельности. Торговое дело. Содержание торговой деятельности. Коммерческий и технологический процессы в торговле. Функции торговли. Этапы функционирования торговой деятельности. Ресурсы, необходимые для организации торговой деятельности. Участники и субъекты торговой деятельности. Малые предприятия и их характеристики. Понятие и сущность рынка. Конъюнктура рынка. Рыночная ситуация. Соотношение спроса и предложения. Емкость рынка. Уровень цен. Содержание закупочной деятельности. Изучение покупательского спроса. Возможные источники закупки. Формы организации торговли. Оптовые продовольственные рынки. Товарная биржа, особенности биржевой торговли. Торгово-промышленная выставка. Ярмарка, отличительные черты ярмарочной торговли. Товарные аукционы. Понятие запроса и оферты. Деловые переговоры: стадии. Подходы к ведению. Организация переговоров. Оформление результатов переговоров. Понятие и виды договоров. Договор: функции, порядок заключения. Ответственность за нарушение договорных обязательств. Оптовая торговля. Формы организации оптовой торговли и их характеристики. Последовательность выполнений коммерческих операций при оптовой продаже. Маркетинговые решения в оптовой торговле. Розничная торговля. Классификация розничных торговых предприятий. Методы продажи в розничной торговле Розничная торговая сеть (ритейл). Формы внемагазинной розничной торговли. Многоуровневый сетевой маркетинг. Продажа технологий и услуг. Франчайзинг. Электронная торговля. Функции электронной торговли. Риски электронной торговли. Методы торговли. Прямые связи и их преимущества. Роль и виды посредников. Дистрибьюторы, диллеры, сбытовые агенты, комиссионеры. Основные экономические показатели торгового предприятия. Определение прибыли и рентабельности предприятия. Доходы и прибыль. Торговая

надбавка. Понятие экономической эффективности. Основные показатели эффективности торговой деятельности.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль усвоения лекционного материала, подготовка к практическому занятию, подбор примеров из деловой практики по заданной тематике, подготовка к дискуссии по заданной тематике, подготовка реферата и презентации для сопровождения выступления студента.

Тема 3 Основы маркетинговой деятельности.

Содержание темы: Определение понятия маркетинг. Возникновение идеи маркетинга. Базовые понятия и принципы маркетинга. Концепции маркетинга. Функции маркетинга. Комплекс маркетинга и его составляющие. Состояния спроса и типы маркетинга. Понятие маркетинговой среды компании. Виды изменений в маркетинговой среде. Основные факторы макросреды. Факторы микросреды. Внутренняя среда компании. Маркетинговое взаимодействие компании с внешней средой. Маркетинговая возможность. Основные рыночные показатели. Стратегический подход к управлению маркетингом в компании. Определение миссии компании. Формулирование целей и базовой стратегии. Планы и программы маркетинга как инструменты тактического планирования. Сегментирование рынка: сущность, цели, принципы. Сегменты рынка. Критерии сегментирования потребительских рынков. Условия привлекательности рыночных сегментов. Стратегии охвата рынка. Сущность, значение позиционирования. Выбор основы и стратегии позиционирования. Дифференцирование рыночного предложения. Маркетинговая информационная система: сущность, назначение. Структура маркетинговой информационной системы. Процесс маркетингового исследования. Типы маркетинговых исследований. Вторичная и первичная маркетинговая информация. Методы сбора первичной информации. Покупательское поведение и маркетинговые решения. Внутренние факторы, формирующие покупательское поведение. Внешние факторы, формирующие покупательское поведение. Процесс принятия решения о покупке. Типы решений о покупке. Особенности покупательского поведения на деловых рынках. Товарная политика: сущность, элементы. Принципы классификации товаров и значение для маркетинга. Товарный ассортимент. Марка (бренд), типы марочных названий. Упаковка. Понятие жизненного цикла товара. Стадии ЖЦТ и маркетинговые решения. Конкурентоспособность товара: сущность, критерии. Ценовая политика, значение в комплексе маркетинга. Структура цен. Цели ценообразования. Основные факторы ценообразования. Ценовая эластичность спроса. Ценовые стратегии для товаров - новинок. Ценовые уровни на рынке. Установление исходной цены. Адаптация цен. Сбытовая политика. Понятия распределение, каналы распределения. Цели, задачи и основные элементы политики распределения. Типы каналов. Стратегии сбыта. Типы посредников. Коммуникативная политика. Понятие продвижения, маркетинговой коммуникации. Характеристика основных инструментов продвижения. Цели маркетинговой коммуникации. Модель AIDA. Подходы к оценке эффективности коммуникаций. Система digital-маркетинга.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль усвоения лекционного материала, подготовка к практическому занятию, подбор примеров из деловой практики по заданной тематике, подготовка к дискуссии по заданной тематике, подготовка реферата и презентации для сопровождения выступления студента.

Тема 4 Основы логистической деятельности.

Содержание темы: Определение понятия логистика. Задачи логистики. Макро- и микро-логистика. Разделы логистики. Основные функции логистики. Понятие логистической системы, понятия: логистическая цепь, логистическая сеть, логистическая операция, логистический цикл. Материальный поток, финансовый и информационный потоки. Шесть главных принципов логистики. Организация товародвижения. Логистические издержки. «Золотое» правило логистики - «7R». Цели и задачи закупочной логистики. Стадии процесса закупки. Выбор поставщика. Понятие и виды товарных запасов. Издержки, связанные с запасами. Цепочка приобретения материалов. Концепция «Just in Time» (точно вовремя). Методы закупок. Цели и задачи производственной логистики. Тянущая и толкающая производственные системы. Управление заказами. Стадии цикла заказа. Правила приоритетов. Управление материальными потоками в производстве: "Модель воронки". Цели и задачи транспортной логистики. Логистический подход к транспортировке. Понятие грузовой единицы. Преимущества и недостатки различных видов транспорта. Виды перевозок: прямая, смешанная, интермодальная. Выбор перевозчика. Логистика складирования. Виды складов. Размещение складов. Метод Парето в складской логистике. Операции, выполняемые на складе. Понятие распределительного центра. Размещение товаров на складе. Логистика распределения. Взаимосвязь маркетинга и логистики в системе распределения. Виды распределения. Задачи распределительной логистики. Каналы распределения: виды, функции. Централизованная и децентрализованная доставка. Цели и задачи информационной логистики.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - обсуждение (дискуссия).

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: самоконтроль усвоения лекционного материала, подготовка к практическому занятию, подбор примеров из деловой практики по заданной тематике, подготовка к дискуссии по заданной тематике, подготовка реферата и презентации для сопровождения выступление студента.

5 Методические указания для обучающихся по изучению и реализации дисциплины (модуля)

5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины и по обеспечению самостоятельной работы

Рекомендации по изучению дисциплины

Успешное освоение дисциплины предполагает активную работу студентов на лекциях и практических занятиях, выполнение аттестационных мероприятий, эффективную самостоятельную работу. В процессе изучения дисциплины студенту необходимо ориентироваться на самостоятельную проработку лекционного материала, подготовку к практическим занятиям и самостоятельное изучение некоторых вопросов курса.

5.2 Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

При необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) предоставляется учебная информация в доступных формах с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные задания, консультации и др.

6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

В соответствии с требованиями ФГОС ВО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю) созданы фонды оценочных средств. Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 1.

7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1 Основная литература

1. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учебное пособие / Н.И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 480 с. - ISBN 978-5-9776-0206-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1842552> (Дата обращения - 05.09.2025)

2. Карашук О. С. ТОРГОВОЕ ДЕЛО. ВВЕДЕНИЕ В ПРОФЕССИЮ. Учебное пособие для вузов [Электронный ресурс] : Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва). , 2021 - 141 - Режим доступа: <https://urait.ru/book/torgovoe-delo-vvedenie-v-professiyu-476647>

7.2 Дополнительная литература

1. Аникин Б. А. Логистика : Учебник [Электронный ресурс] : НИЦ ИНФРА-М , 2021 - 320 - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=398575>

2. Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебное пособие для вузов / С. Е. Каменева. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 76 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15300-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520455> (дата обращения: 01.03.2023).

3. Маркетинг в торговле : учебное пособие [Электронный ресурс] - 112 - Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/efd/700764>

4. Нагапетьянц Н.А., Каменева Н.Г., Поляков В.А. и др. Коммерческая логистика : Учебное пособие [Электронный ресурс] : НИЦ ИНФРА-М , 2022 - 259 - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=393763>

5. Петухова, А. С., ИИ-маркетинг : учебное пособие / А. С. Петухова. — Москва : Русайнс, 2024. — 150 с. — ISBN 978-5-466-08495-5. — URL: <https://book.ru/book/957014> (дата обращения: 09.09.2025). — Текст : электронный.

6. Рыжикова, Т. Н. Маркетинг: экономика, финансы, контроллинг : учебное пособие / Т.Н. Рыжикова. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 225 с. — (Высшее образование:

Бакалавриат). — DOI 10.12737/24399. - ISBN 978-5-16-012515-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1893652> (Дата обращения - 05.09.2025)

7. Третьяк В. П. Маркетинг : Учебник [Электронный ресурс] : Магистр , 2022 - 368 - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=400257>

7.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы (при необходимости):

1. Информационно-правовой портал "Гарант": <https://www.garant.ru>
2. Информационно-справочная система «Консультант Плюс» – <http://www.consultant.ru/>
3. Научная электронная библиотека «eLIBRARY. RU» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
4. Образовательная платформа "ЮРАЙТ" - Режим доступа: <https://urait.ru/>
5. Электронная библиотечная система "РУКОНТ" - Режим доступа: <https://lib.rucont.ru/>
6. Электронная библиотечная система ZNANIUM.COM - Режим доступа: <https://znanium.com/>
7. Электронно-библиотечная система "BOOK.ru"
8. Электронно-библиотечная система "ZNANIUM.COM"
9. Электронно-библиотечная система издательства "Юрайт" - Режим доступа: <https://urait.ru/>
10. Open Academic Journals Index (OAJI). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>
11. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prilib.ru/>

8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

Основное оборудование:

- Компьютеры
- Проектор

Программное обеспечение:

- Microsoft SharePoint Server 2010

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Фонд оценочных средств
для проведения текущего контроля
и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Направление и направленность (профиль)
38.03.06 Торговое дело. Интернет-маркетинг и электронная торговля

Год набора на ОПОП
2022

Форма обучения
очная

Владивосток 2025

1 Перечень формируемых компетенций

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-2 : Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности	ОПК-2.2к : Применяет инновационные методы, технологии и инструменты для сбора, обработки и анализа первичных и вторичных данных о внутренней и внешней среде предприятия

Компетенция считается сформированной на данном этапе в случае, если полученные результаты обучения по дисциплине оценены положительно (диапазон критериев оценивания результатов обучения «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). В случае отсутствия положительной оценки компетенция на данном этапе считается несформированной.

2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения

Компетенция ОПК-2 «Способен осуществлять сбор, обработку и анализ данных, необходимых для решения оперативных и тактических задач в сфере профессиональной деятельности»

Таблица 2.1 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Критерии оценивания результатов обучения
	Код	Тип	Результат	
ОПК-2.2к : Применяет инновационные методы, технологии и инструменты для сбора, обработки и анализа первичных и вторичных данных о внутренней и внешней среде предприятия	РД 1	Знание	основных понятий, целей, классификации информационных технологий и характеристик отдельных видов, интеграцию информационных технологий в коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной и товароведной деятельности, электронно-платежные системы	Правильность ответов на поставленные вопросы. Корректность использования соответствующей терминологии
	РД 2	Умение	применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельности; использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; решать исследовательские и аналитические задачи	Самостоятельность решения поставленных задач
	РД 3	Навык	использования методов сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведение	Корректность выбора методов (инструментов) решения задач

		ения маркетинговых исследований; документационного и информационного обеспечения коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной деятельности	ач Самостоятельность решения поставленных задач
--	--	--	---

Таблица заполняется в соответствии с разделом 1 Рабочей программы дисциплины (модуля).

3 Перечень оценочных средств

Таблица 3 – Перечень оценочных средств по дисциплине (модулю)

Контролируемые планируемые результаты обучения		Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Очная форма обучения				
РД1	Знание : основных понятий, целей, классификации информационных технологий и характеристик отдельных видов, интеграцию информационных технологий в коммерческой, маркетинговой, логистической, рекламной и товароведной деятельности, электронно-плавающие системы	1.1. Введение в профессию. Особенности профессиональной подготовки во ВВГУ.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Тест	Экзамен в устной форме
		1.2. Основы торгового дела.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Тест	Экзамен в устной форме
		1.3. Основы маркетинговой деятельности.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Тест	Экзамен в устной форме
		1.4. Основы логистической деятельности.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Тест	Экзамен в устной форме
РД2	Умение : применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для организации и управления коммерческой, маркетинговой, логистической, товароведной и рекламной деятельности; использовать информационные компьютерные технологии в профессиональной деятельности; решать исследовательские и аналитические задачи	1.1. Введение в профессию. Особенности профессиональной подготовки во ВВГУ.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Тест	Экзамен в устной форме
		1.2. Основы торгового дела.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Тест	Экзамен в устной форме
		1.3. Основы маркетинговой деятельности.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Тест	Экзамен в устной форме
		1.4. Основы логистической деятельности.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Кейс-задача	Экзамен в устной форме

			Тест	Экзамен в устной форме
РДЗ	Навык : использования методов сбора, обработки и анализа маркетинговой информации; проведения маркетинговых исследований; документационного и информационного обеспечения коммерческой, маркетинговой, логистической, товаровой деятельности	1.1. Введение в профессию. Особенности профессиональной подготовки во ВВГУ.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Тест	Экзамен в устной форме
		1.2. Основы торгового дела.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Тест	Экзамен в устной форме
		1.3. Основы маркетинговой деятельности.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Тест	Экзамен в устной форме
		1.4. Основы логистической деятельности.	Кейс-задача	Экзамен в устной форме
			Тест	Экзамен в устной форме

4 Описание процедуры оценивания

Качество сформированности компетенций на данном этапе оценивается по результатам текущих и промежуточных аттестаций при помощи количественной оценки, выраженной в баллах. Максимальная сумма баллов по дисциплине (модулю) равна 100 баллам.

Вид учебной деятельности	Оценочное средство**											
	Собеседование	Тесты	Обсуждение деловых ситуаций (кейсы)	Практические работы	Задачи	Вопросы						Итого
Лекции	10											10
Практические работы			7	36								43
Самостоятельная работа		10	7	10								27
Промежуточная аттестация						20						20
Итого		10	14	46		20						100

Сумма баллов, набранных студентом по всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

Сумма баллов в по дисциплине	Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенции
от 91 до 100	«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций, обладает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
от 76 до 90	«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
от 61 до 75	«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
от 41 до 60	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	У студента не сформированы дисциплинарные компетенции, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков.
от 0 до 40	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Дисциплинарные компетенции не сформированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков.

5 Примерные оценочные средства

5.1 Примеры тестовых заданий

Примеры тестовых заданий к теме 1

1. Профессиональная деятельность представляет собой

1) комплекс практического опыта, умений, знаний и навыков, полученных путем специальной подготовки и необходимых для выполнения конкретного вида работ в той или иной сфере

2) уровень проявления профессиональных достоинств, степень соответствия определённым профессиональным требованиям

3) служебное положение работника, обусловленное кругом его обязанностей, должностными правами и характером ответственности

4) социально значимую трудовую деятельность индивида, выполнение которой требует специальных знаний, умений и навыков, а также обусловленных качеств личности

2. Понятие профессии можно трактовать как

1) общность людей, занимающихся близкими проблемами, имеющих примерно одинаковый образ жизни и базовую систему ценностей

2) область приложения сил, связанная с выделением объекта и предмета деятельности, сферы жизнедеятельности, где индивид может реализовать себя как специалист

3) область проявления личности, дающая возможность реализовать творческий потенциал и создающая условия для его развития

4) служебное положение работника, обусловленное кругом его обязанностей, должностными правами и характером ответственности

3. Осознание человеком своей принадлежности к профессиональному сообществу представляет собой профессиональную _____

4. Социально ценная область приложения физических и духовных сил человека, позволяющая ему получать взамен затраченного труда необходимые средства для существования и развития - это:

1) профессия

- 2) специализация
- 3) трудовая деятельность
- 4) должность
5. Изменения, которые происходят с личностью в процессе подготовки, овладения профессиональной деятельностью и ее самостоятельного выполнения, называются профессиональный _____

Примеры тестовых заданий к теме 2

1. Понятие торговли раскрывают следующие утверждения
 - 1) деятельность по организации и функционированию предприятия с целью извлечения дохода
 - 2) отрасль хозяйства и вид экономической деятельности, направленный на осуществление купли-продажи, обмена товаров
 - 3) включает процессы обслуживания покупателей, доставки товаров, их хранения и подготовки к продаже
 - 4) относится к посредническим услугам, является вспомогательным звеном при движении товаров от производителей к покупателям
2. Основные принципы коммерческой деятельности
 - 1) гибкость, учёт постоянно меняющихся требований рынка
 - 2) умение предвидеть коммерческие риски
 - 3) доходность, прибыльность.
 - 4) проявление личной инициативы
 - 5) соблюдение действующего законодательства.
3. Процессы, выполняемые в торговле, включают функции
 - 1) коммерческие
 - 2) технологические
 - А) изучение конъюнктуры местного рынка
 - В) приемка товара
 - С) управление товароснабжением и продажами
 - Д) прием заказов и обслуживание потребителей
 - Е) хранение
 - Г) рекламно-информационное обеспечение
 - Г) транспортировка
 - Н) фасовка и сортировка товара
4. Для организации коммерческой деятельности необходимы следующие ресурсы
 - 1) финансовые ресурсы
 - 2) товарно-материальные ресурсы
 - 3) материально-техническая база
 - 4) трудовые ресурсы
 - 5) информационные системы
 - А) численный профессионально-квалифицированный состав занятых работников
 - В) готовая продукция, сырье, материалы, полуфабрикаты, предназначенные для продажи либо используемые в процессе осуществления торгового процесса
 - С) комплекс аппаратных и программных средств, позволяющие автоматизировать процедуры и процессы в повседневной деятельности предприятия
 - Д) денежные средства, предназначенные для осуществления текущих затрат и затрат по расширенному воспроизводству, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих
 - Е) здания, сооружения, оборудование и транспортные средства, инструментальная оснастка, организационные и вычислительные средства
5. Участниками коммерческой деятельности являются
 - 1) физические лица
 - 2) юридические лица

- 3) товары и услуги
- 4) материальные потоки

Примеры тестовых заданий к теме 3

1. Под маркетингом традиционно понимается
 - 1) система управления финансами предприятия
 - 2) система рыночных исследований
 - 3) торгово-посредническая деятельность
 - 4) подход к ведению предпринимательской деятельности
2. Сущность концепции маркетинга заключается в
 - 1) борьбе с инфляцией
 - 2) ориентации на удовлетворение потребностей
 - 3) подчинении торговли интересам производства
 - 4) создании конкурентных преимуществ в реализации товаров
3. Актуальность маркетингового подхода к ведению бизнеса обусловлена
 - 1) дефицитом многих товаров и услуг
 - 2) усилением конкуренции между производителями
 - 3) ростом доходов населения
 - 4) удорожанием природных ресурсов
4. Маркетинг функционирует в условиях:
 - 1) рынка покупателя
 - 2) монополизированного рынка
 - 3) плановой экономики
 - 4) рынка продавца
5. Базовым понятиям маркетинга соответствуют определения:
 - 1) рынок
 - 2) нужда
 - 3) потребность
 - 4) спрос
 - 5) предложение
 - 6) конкуренция
- A) чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо
- B) показатель, определяющий количество товара, которое может быть куплено при заданной цене
- C) нужда, принявшая конкретную форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида
- D) совокупность экономических отношений между, возникающих по поводу купли-продажи товаров и услуг в границах определенной местности и отрасли
- E) количество товаров и услуг, предлагаемых потребителю в том или ином сегменте рынка, которое производители готовы продать по определенной цене за определенный период
- F) борьба, соперничество производителей за лучшие условия и результаты коммерческой деятельности

Примеры тестовых заданий к теме 4

1. Логистика - это...
 - 1) организация перевозок
 - 2) предпринимательская деятельность
 - 3) управление информационными и материальными потоками в процессе движения от источника до конечного потребителя
 - 4) практическая наука о доставке грузов
2. Цель логистики заключается в:
 - а) минимизации затрат по товародвижению в каждом звене логистической цепи

б) оптимизации затрат в звеньях логистической цепи с целью уменьшения общих издержек

в) увеличении пропускной способности логистической цепи

3. К ключевым логистическим функциям относятся

1) поддержание [стандартов обслуживания потребителя](#)

2) управление закупками

3) информационная поддержка

4) транспортировка

5) грузопереработка

6) [управление запасами](#)

7) управление процедурами заказов

8) управление производственными процедурами

9) защитная упаковка

4. К вспомогательным логистическим функциям относятся

1) складирование

2) управление процедурами заказов

3) грузопереработка

4) поддержка возврата товаров

5) поддержание [стандартов обслуживания потребителя](#)

6) защитная упаковка

7) информационная поддержка

5. Указанные понятия соответствуют определениям

1) материальный поток

2) логистическая цепь

3) логистическая операция

А) грузы, товары, рассматриваемые в процессе приложения к ним различных операций (разгрузка, перевозка, сортировка, укладка на хранение и т.д.) в заданном интервале времени

В) самостоятельная часть логистического процесса, выполняемая на одном рабочем месте и/или с помощью одного технического устройства

С) линейно упорядоченное множество участников логистического процесса, осуществляющих функции по доведению материального потока до конечного потребителя

Краткие методические указания

Тестирование сдается при изучении соответствующих тем в рамках плана дисциплины с целью выявления остаточных знаний с учетом самостоятельной подготовки студентов.

За каждый тест можно набрать максимально 10 баллов, по 1 баллу за каждый правильно отвеченный вопрос.

Шкала оценки

№	Баллы*	Описание
5	9–10	студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание о сновной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа
4	6–8	если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой
3	3–5	знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы
2	2–1	фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ

1	0	незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе
---	---	--

5.2 Пример разноуровневых задач и заданий

Задание 1. Емкость рынка – 800 тыс. ед., доля компании на нем - 35%; прибыль с единицы продукции – 2 тыс. руб. Согласно исходным данным, объем продаж компании составит? прибыль компании составит?

Задание 2. Согласно данным таблицы, относительная доля компании "ВИК" на рынке колбасных изделий составит _____. (Ответ округлить до сотых)

Компания	Продажи за 2018 г., кг.
1.Ратимир	935700
2.ВИК	346800
3.Другие	714700

Краткие методические указания

Студент должен записать решение каждой задачи, приведя формулы, использованные для расчетов, и сами расчеты. Можно использовать стандартные обозначения. В конце решения должен быть указан окончательный ответ.

Шкала оценки

№	Кол-во баллов	Описание
5	8-10 баллов	Студент демонстрирует сформированность умений на итоговом уровне, обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет правильно осуществлять расчеты
4	7-5 баллов	Студент демонстрирует сформированность умений на среднем уровне: основные умения освоены, но допускаются незначительные ошибки в расчетах
3	2-4 балла	Студент демонстрирует сформированность умений на базовом уровне: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки в расчетах, проявляется отсутствие отдельных умений
2	менее 2 баллов	Студент демонстрирует сформированность умений на уровне ниже базового, проявляется недостаточность умений

5.3 Примерный перечень вопросов по темам

Примерный перечень вопросов для подготовки к экзамену

К теме 1:

1. Дайте определение понятиям профессиональная деятельность, профессия.
2. Что такое профессиональная идентичность? профессиональный рост? профессиональное самоопределение?
3. Проведите различия между понятиями специалист и профессионал.
4. Раскройте смысл понятий квалификация и специализация.
5. Какие возможные мотивы лежат в основе профессиональной деятельности индивида?

К теме 2:

1. Дайте определение понятиям торговля, коммерция, коммерческая деятельность.
2. Поясните основные принципы коммерческой деятельности.
3. Что такое торговое дело? Каково содержание торговой деятельности?
4. Какие функции реализуются в рамках коммерческого и технологического процессов в торговле.
5. Какие ресурсы необходимы для организации торговой деятельности?
6. Кто является участниками торговой деятельности? Назовите субъекты торговой деятельности.

К теме 3:

- 1 Что такое маркетинг? В чем актуальность маркетингового подхода к ведению бизнеса?
- 2 Каково содержание маркетинговой деятельности предприятия?
- 3 Что такое комплекс маркетинга, каковы его основные элементы?
- 4 Дайте определение «маркетинговая среда». Каковы ее составляющие?
- 5 Перечислите факторы макросреды и дайте их характеристику

К теме 4:

- 1 Раскройте содержание понятия логистики.
- 2 Каковы задачи и функции логистики.
- 3 Дайте определение понятиям логистическая система, логистическая цепь, логистическая сеть, логистическая операция, логистический цикл.
- 4 Что такое материальный поток, финансовый и информационный потоки?
- 5 Расскажите о шести принципах логистики.

Краткие методические указания

Вопросы к экзамену позволяют студентам качественно к нему подготовиться и успешно сдать.

Шкала оценки

Оценка	Баллы	Описание
5	19–20	выставляется бакалавру, если четко и правильно отвечал на вопросы, давал развернутый и аргументированный ответ по каждому вопросу, показывая широту и глубину знаний, в ответах умело использовал нормативные, правовые документы, корректно использовал соответствующую терминологию
4	16–18	если правильно отвечал на большинство вопросов и подкреплял ответ знаниями нормативных и правовых документов, корректно использовал соответствующую терминологию.
3	13–15	если хорошо отвечал на вопросы (не менее 40 %) , при ответах на некоторые использовал нормативные и правовые документы, использовал терминологию
2	9–12	если отвечал на вопросы (менее 10 %)

Ключи к ФОС по дисциплине «Основы профессиональной деятельности»

Сумма баллов, набранных студентом по всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

Сумма баллов по дисциплине	Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенции
от 91 до 100	«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций, обладает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
от 76 до 90	«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
от 61 до 75	«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
от 41 до 60	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	У студента не сформированы дисциплинарные компетенции, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков.
от 0 до 40	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Дисциплинарные компетенции не сформированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков.

Примеры тестовых заданий к теме 1

1. Профессиональная деятельность представляет собой

1) комплекс практического опыта, умений, знаний и навыков, полученных путем специальной подготовки и необходимых для выполнения конкретного вида работ в той или иной сфере

2) уровень проявления профессиональных достоинств, степень соответствия определённым профессиональным требованиям

3) служебное положение работника, обусловленное кругом его обязанностей, должностными правами и характером ответственности

4) *социально значимую трудовую деятельность индивида, выполнение которой требует специальных знаний, умений и навыков, а также обусловленных качеств личности

2. Понятие профессия можно трактовать как

1) общность людей, занимающихся близкими проблемами, имеющих примерно одинаковый образ жизни и базовую систему ценностей

2) *область приложения сил, связанная с выделением объекта и предмета деятельности, сферы жизнедеятельности, где индивид может реализовать себя как специалист

3) область проявления личности, дающая возможность реализовать творческий потенциал и создающая условия для его развития

4) служебное положение работника, обусловленное кругом его обязанностей, должностными правами и характером ответственности

3. Осознание человеком своей принадлежности к профессиональному сообществу представляет собой профессиональную идентификацию

4. Социально ценная область приложения физических и духовных сил человека, позволяющая ему получать взамен затраченного труда необходимые средства для существования и развития - это:

1) профессия

- 2) специализация
- 3) *трудовая деятельность
- 4) должность
5. Изменения, которые происходят с личностью в процессе подготовки, овладения профессиональной деятельностью и ее самостоятельного выполнения, называются профессиональное **становление**

Примеры тестовых заданий к теме 2

1. Понятие торговли раскрывают следующие утверждения
 - 1) деятельность по организации и функционированию предприятия с целью извлечения дохода
 - 2) *отрасль хозяйства и вид экономической деятельности, направленный на осуществление купли-продажи, обмена товаров
 - 3) *включает процессы обслуживания покупателей, доставки товаров, их хранения и подготовки к продаже
 - 4) *относится к посредническим услугам, является вспомогательным звеном при движении товаров от производителей к покупателям
2. Основные принципы коммерческой деятельности
 - 1) *гибкость, учёт постоянно меняющихся требований рынка
 - 2) умение предвидеть коммерческие риски
 - 3) *доходность, прибыльность.
 - 4) проявление личной инициативы
 - 5) *соблюдение действующего законодательства.
3. Процессы, выполняемые в торговле, включают функции
 - 1) коммерческие
 - 2) технологические
 - А) изучение конъюнктуры местного рынка
 - В) приемка товара
 - С) управление товароснабжением и продажами
 - Д) прием заказов и обслуживание потребителей
 - Е) хранение
 - Г) рекламно-информационное обеспечение
 - Г) транспортировка
 - Н) фасовка и сортировка товара

Ответ: 1 – А, Г 2 – В, С, Д, Г, Н
4. Для организации коммерческой деятельности необходимы следующие ресурсы
 - 1) финансовые ресурсы
 - 2) товарно-материальные ресурсы
 - 3) материально-техническая база
 - 4) трудовые ресурсы
 - 5) информационные системы
 - А) численный профессионально-квалифицированный состав занятых работников
 - В) готовая продукция, сырье, материалы, полуфабрикаты, предназначенные для продажи либо используемые в процессе осуществления торгового процесса
 - С) комплекс аппаратных и программных средств, позволяющие автоматизировать процедуры и процессы в повседневной деятельности предприятия
 - Д) денежные средства, предназначенные для осуществления текущих затрат и затрат по расширенному воспроизводству, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования работающих
 - Е) здания, сооружения, оборудование и транспортные средства, инструментальная оснастка, организационные и вычислительные средства

Ответ: 1 – Д, 2 – В, 3 – Е, 4 – А, 5 – С
5. Участниками коммерческой деятельности являются

- 1) *физические лица
- 2) *юридические лица
- 3) товары и услуги
- 4) материальные потоки

Примеры тестовых заданий к теме 3

1. Под маркетингом традиционно понимается
 - 1) система управления финансами предприятия
 - 2) система рыночных исследований
 - 3) торгово-посредническая деятельность
 - 4) *подход к ведению предпринимательской деятельности
2. Сущность концепции маркетинга заключается в
 - 1) борьбе с инфляцией
 - 2) *ориентации на удовлетворение потребностей
 - 3) подчинении торговли интересам производства
 - 4) создании конкурентных преимуществ в реализации товаров
3. Актуальность маркетингового подхода к ведению бизнеса обусловлена
 - 1) дефицитом многих товаров и услуг
 - 2) *усилением конкуренции между производителями
 - 3) ростом доходов населения
 - 4) удорожанием природных ресурсов
4. Маркетинг функционирует в условиях:
 - 1) *рынка покупателя
 - 2) монополизированного рынка
 - 3) плановой экономики
 - 4) рынка продавца
5. Базовым понятиям маркетинга соответствуют определения:
 - 1) рынок
 - 2) нужда
 - 3) потребность
 - 4) спрос
 - 5) предложение
 - 6) конкуренция

А) чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо

В) показатель, определяющий количество товара, которое может быть куплено при заданной цене

С) нужда, принявшая конкретную форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида

Д) совокупность экономических отношений между, возникающих по поводу купли-продажи товаров и услуг в границах определенной местности и отрасли

Е) количество товаров и услуг, предлагаемых потребителю в том или ином сегменте рынка, которое производители готовы продать по определенной цене за определенный период

Ф) борьба, соперничество производителей за лучшие условия и результаты коммерческой деятельности

Ответ: 1 – Д, 2 – А, 3 – С, 4 – В, 5 – Е, 6 – F

Примеры тестовых заданий к теме 4

1. Логистика - это...
 - 1) организация перевозок
 - 2) предпринимательская деятельность
 - 3) *управление информационными и материальными потоками в процессе движения от источника до конечного потребителя
 - 4) практическая наука о доставке грузов

2. Цель логистики заключается в:
- 1) минимизации затрат по товародвижению в каждом звене логистической цепи
 - 2)*оптимизации затрат в звеньях логистической цепи с целью уменьшения общих издержек
 - 3) увеличении пропускной способности логистической цепи
3. К ключевым логистическим функциям относятся
- 1) поддержание [стандартов обслуживания потребителя](#)
 - 2) *управление закупками
 - 3) информационная поддержка
 - 4) *транспортировка
 - 5) *грузопереработка
 - 6) *управление запасами
 - 7) *управление процедурами заказов
 - 8) управление производственными процедурами
 - 9) защитная упаковка
4. К вспомогательным логистическим функциям относятся
- 1) складирование
 - 2) управление процедурами заказов
 - 3) грузопереработка
 - 4) *поддержка возврата товаров
 - 5) поддержание [стандартов обслуживания потребителя](#)
 - 6) *защитная упаковка
 - 7) информационная поддержка
5. Указанные понятия соответствуют определения
- 1) материальный поток
 - 2) логистическая цепь
 - 3) логистическая операция
- А) грузы, товары, рассматриваемые в процессе приложения к ним различных операций (разгрузка, перевозка, сортировка, укладка на хранение и т.д.) в заданном интервале времени
- В) самостоятельная часть логистического процесса, выполняемая на одном рабочем месте и/или с помощью одного технического устройства
- С) линейно упорядоченное множество участников логистического процесса, осуществляющих функции по доведению материального потока до конечного потребителя
- Ответ: 1 – А, 2 – С, 3 – В.

Краткие методические указания

Тестирование сдается при изучении соответствующих тем в рамках плана дисциплины с целью выявления остаточных знаний с учетом самостоятельной подготовки студентов.

За каждый тест можно набрать максимально 10 баллов, по 1 баллу за каждый правильно отвеченный вопрос.

Шкала оценки

№	Баллы*	Описание
5	9–10	студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание о сновной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа
4	6–8	если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой
3	3–5	знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы

2	2–1	фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определено и последовательно изложить ответ
1	0	незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе

5.2 Пример разноуровневых задач и заданий

Задание 1. Емкость рынка – 800 тыс. ед., доля компании на нем - 35%; прибыль с единицы продукции – 2 тыс. руб. Согласно исходным данным, объем продаж компании составит? прибыль компании составит?

Решение:

Для начала рассчитаем объем продаж компании:

$$\text{Объем продаж} = \text{Емкость рынка} \times \text{Доля компании}$$

Емкость рынка равна 800 000 800 000 единиц, а доля компании составляет 35% 35%. Переводим процент в десятичную дробь ($35\% = 0.35$), тогда получаем:

$$\text{Объем продаж} = 800\,000 \times 0.35 = 280\,000 \text{ единиц}$$

Далее вычислим прибыль компании. Для этого умножим количество проданной продукции на прибыль с одной единицы продукции:

$$\text{Прибыль компании} = \text{Объем продаж} \times \text{Прибыль с единицы продукции}$$

Из условия известно, что прибыль с каждой единицы продукции равна 2 000 2000 рублей, значит:

$$\text{Прибыль компании} = 280\,000 \times 2\,000 = 560\,000\,000 \text{ руб.}$$

$$\text{Прибыль компании} = 280\,000 \times 2\,000 = 560\,000\,000 \text{ руб.}$$

Итоговые значения:

Объем продаж компании составит 280 000 единиц.

Прибыль компании составит 560 000 000 рублей.

Задание 2. Согласно данным таблицы, относительная доля компании "ВИК" на рынке колбасных изделий составит _____. (Ответ округлить до сотых)

Компания	Продажи за 2024 г., кг.
1.Ратимир	935700
2.ВИК	346800
3.Другие	714700

Решение:

Чтобы определить относительную долю компании "ВИК" на рынке колбасных изделий, необходимо рассчитать общий объем рынка и поделить на него продажи компании "ВИК":

Общий объем рынка:

Общий объем рынка=935700+346800+714700=1997200 кг
Общий объем рынка=935700+346800+714700=1997200кг

Доля компании "ВИК":

Относительная доля=Продажи компании "ВИК" / Общий объем рынка=346800/1997200≈0.17365

Округлив до сотых, мы получаем:

0.17=17%

Шкала оценки

№	Кол-во баллов	Описание
5	8-10 баллов	Студент демонстрирует сформированность умений на итоговом уровне, обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет правильно осуществлять расчеты
4	7-5 баллов	Студент демонстрирует сформированность умений на среднем уровне: основные умения освоены, но допускаются незначительные ошибки в расчетах
3	2-4 балла	Студент демонстрирует сформированность умений на базовом уровне: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки в расчетах, проявляется отсутствие отдельных умений
2	менее 2 баллов	Студент демонстрирует сформированность умений на уровне ниже базового, проявляется недостаточность умений