

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Солдатов Дмитрий Александрович
Должность: ректор ФГБОУ ВО Вавиловский университет
Дата подписания: 14.09.2024 08:51:22
Уникальный программный ключ:
528682d78e671e5cab07705fe1ba3172f735a12

Приложение 1

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение
высшего образования
«Саратовский государственный аграрный университет
имени Н.И. Вавилова»**

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
/Воротников И.Л./
«20» 05 2024 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Дисциплина	УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ В АПК
Направление подготовки	38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль)	Маркетинг и рыночная аналитика в АПК
Квалификация выпускника	Бакалавр
Нормативный срок обучения	4 года
Форма обучения	очно-заочная
Кафедра-разработчик	Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК
Ведущий преподаватель	Власова О.В., доцент

Разработчик(и): доцент, Власова О.В.

(подпись)

Саратов 2021

Содержание

1	Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП	3
2	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	4
3	Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	7
4	Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы их формирования	16

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП

В результате изучения дисциплины «Управление продажами в АПК» обучающиеся, в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль подготовки «Маркетинг и рыночная аналитика в АПК», утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12.08.2020 г. № 963 формируют следующие компетенции, указанные в таблице 1.

Таблица 1

Формирование компетенций в процессе изучения дисциплины «Управление продажами в АПК»

Компетенция		Структурные элементы компетенции (в результате освоения дисциплины обучающийся должен знать, уметь, владеть)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения ОПОП (семестр)	Виды занятий для формирования компетенции	Оценочные средства для оценки уровня сформированности и компетенции
Код	Наименование				
1	2	3	4	5	6
ПК-4	Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<p>знает: технологии управления продажами на предприятиях АПК, методологические основы управления продажами в АПК</p> <p>умеет: планировать продажу продукции предприятий АПК</p> <p>владеет: навыками планирования и анализа продаж, технологиями оптовой и розничной торговли в АПК</p>	8	лекции, практические занятия	устный опрос, типовой расчет, доклад

Примечание:

Компетенция ПК-4 – также формируется в ходе освоения дисциплин:

Коммерческая деятельность

Маркетинг закупок

Электронная коммерция в АПК

Международная торговля

Биржевая торговля АПК

Мерчандайзинг продовольственных товаров

Брендинг

Трейд-маркетинг

Торгово-экономическая практика
 Преддипломная практика
 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 2

Перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного материала	Представление оценочного средства в ОМ
1	доклад	продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой краткое изложение в устном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее	темы докладов
2	типовой расчет	система заданий по изучаемой теме, задачи на применение основных формул, алгоритмов, для решения последних необходимо применять метод математического моделирования	комплект заданий по вариантам
3	устный опрос	средство контроля, организованное как специальная беседа педагогического работника с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной и рассчитанной на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	перечень вопросов для устного опроса по темам дисциплины

Программа оценивания контролируемой дисциплины

Таблица 3

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
1	Особенности управления продажами в АПК.	ПК-4	Устный опрос
2	Определение профессиональных и личностных достоинств эффективно работающего коммерческого директора предприятия. Профессиональные качества коммерческого работника в АПК. Личностные качества коммерческого работника в АПК. Управленческие решения - задачи	ПК-4	Устный опрос Типовой расчет (3 варианта)
3	Каналы распределения и управление логистическими процессами в АПК.	ПК-4	Устный опрос
4	Управление товарооборотом. Определение и виды товарооборота на предприятии АПК. Оценка и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка. Основные показатели при анализе и планировании товарооборота. Управленческие решения - задачи	ПК-4	Устный опрос Типовой расчет (3 варианта)
5	Управление торгово-технологическими процессами на предприятиях АПК.	ПК-4	Устный опрос
6	Коммерческая деятельность по сбыту продукции. Сбытовая система предприятия. Структура и функции службы сбыта предприятия АПК. Управленческие решения - задачи	ПК-4	Устный опрос Типовой расчет (3 варианта)
7	Управление ассортиментом на предприятиях АПК	ПК-4	Устный опрос
8	Планирование ассортимента продукции. Ассортимент товаров и продукции и их классификация. Порядок формирования ассортимента товаров и продукции на предприятиях АПК. Управленческие решения - задачи	ПК-4	Устный опрос Типовой расчет (3 варианта)
9	Управление оптовыми продажами в АПК	ПК-4	Устный опрос
10	Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров. Сущность коммерческой работы по продаже товаров и продукции. Организация работы по оптовой продаже. Методы оптовой продажи. Управленческие решения – задачи. Коммерческая работа по розничной продаже товаров и продукции. Этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров и продукции на предприятии АПК. Методы розничной торговли. Управленческие решения - задачи	ПК-4	Устный опрос Типовой расчет (3 варианта)
11	Управление розничными продажами на	ПК-4	Устный опрос

№ п/п	Контролируемые разделы (темы дисциплины)	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	2	3	4
	предприятиях АПК. Управление качеством торгового обслуживания		
12	Виды и роль информации в управлении продажами.	ПК-4	Устный опрос
13	Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности. Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности. Основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различных сфер деятельности. Управленческие решения - задачи	ПК-4	Устный опрос Типовой расчет (3 варианта)
14	Документация в сбытовой деятельности предприятий АПК	ПК-4	Устный опрос
15	Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами, организация контроля за исполнением договорных обязательств. Сущность и классификация базисных условий поставки товаров. Содержание базисных условий Инкотермс. Управленческие решения – задачи. Особенности применения терминов Инкотермс-2000.	ПК-4	Устный опрос Типовой расчет (3 варианта)
16	Управление материальными и трудовыми ресурсами в сбытовой деятельности предприятий АПК	ПК-4	Устный опрос
17	Государственное регулирование коммерческой деятельности. Органы, контролирующие все стороны коммерческой деятельности и их функции. Управленческие решения – задачи	ПК-4	Доклад
18	Планирование сбытовой деятельности предприятий АПК	ПК-4	Типовой расчет (индивидуальные данные)

Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине «Управление продажами в АПК» на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Таблица 4

Код компетенции и, этапы освоения компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		ниже порогового уровня (неудовлетворительно)	пороговый уровень (удовлетворительно)	продвинутый уровень (хорошо)	высокий уровень (отлично)
1	2	3	4	5	6

ПК-4, 8 семестр	ПК-4.2- Управляет продажами сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров	обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (технологии управления продажами на предприятиях АПК, методологические основы управления продажами в АПК), не знает практику планирования продажи продукции предприятий АПК, допускает существенные ошибки	обучающийся демонстрирует знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала	обучающийся демонстрирует знание материала, не допускает существенных неточностей	обучающийся демонстрирует знание материала (технологии управления продажами на предприятиях АПК, методологические основы управления продажами в АПК), практики планирования продажи продукции предприятий АПК, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий
--------------------	--	---	--	---	--

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1. Входной контроль

Цель проведения входного контроля: оценка остаточных знаний,

полученных обучающихся при изучении предыдущих дисциплин. Для успешного прохождения входного контроля обучающийся должен продемонстрировать знания по основным понятиям экономики и менеджмента.

Примерный перечень вопросов

1. Спрос и предложение на рынке. Формирование цены.
2. Предприятие как экономическая категория.
3. Внешняя и внутренняя среда предприятия.
4. Менеджмент. Понятие. Функции.
5. Основные фонды предприятия. Источники формирования. Основные экономические показатели.
6. Моделирование. Понятие. Функции.
7. Издержки как экономическая категория. Виды издержек.
8. Рынок. Понятие. Виды рынков.
9. Оборотные средства предприятия. Показатели эффективности использования оборотных средств.
10. Жизненный цикл товара. Понятие. Стадии жизненного цикла.

3.2 Доклады

Умения и навыки, на формирование которых направлено выполнение данного вида работ

Выполнение устного доклада в полной мере раскрывает творческий подход обучающихся к самостоятельной проработке нового материала, позволяет оценить степень готовности учащихся к самостоятельному выбору актуальных проблем дисциплины. Данный вид творческой работы позволяет обучающимся овладеть навыками систематизации материала, развивает умение конкретизировать и обобщать проблемы и перспективы развития международной торговли и валютных рынков на основе анализа массива научной и периодической литературы по выбранной теме. Рекомендуемая тематика устных докладов по дисциплине приведена в таблице 2.

Таблица 5

**Темы докладов, рекомендуемые к написанию при изучении дисциплины
«Управление продажами в АПК»**

№ п/п	Темы докладов
1	Роль государственного регулирования коммерческой деятельности в России.
2	Виды государственного регулирования коммерческой деятельности в России.
3	Органы, контролирующие сбытовую деятельность предприятий АПК и их функции.
4	Развитие конкуренции на товарных рынках и борьба с монополизмом.

3.3. Типовой расчет (индивидуальные данные)

Типовой расчет должен формировать у обучающегося умения самостоятельно осуществлять подготовку заданий и разрабатывать проектные решения, а также навыки разработки вариантов управленческих решений.

Тематика типовых расчетов устанавливается в соответствии с тематикой занятия и включает 3 варианта заданий в зависимости от темы.

Индивидуальные входные данные для типового расчета, в котором входные данные не предусмотрены, берутся студентом на предприятии, являющемся базой практики, и вносятся в расчет самостоятельно.

Пример типового расчета по теме: «Планирование сбытовой деятельности предприятий АПК»

Анализ и планирование производства и реализации продукции на примере ООО «Дергачи-птица» (подставляются индивидуальные данные)

Структура товарной продукции исследуемого предприятия за последние три года показана в таблице 6.

Таблица 6 - Структура товарной продукции ООО «Дергачи-птица»

Вид продукции	2017 г.		2018 г.		2019 г.		В среднем за 3 года	
	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу	млн. руб.	% к итогу
Зерновые и зернобобовые, всего	178,19	0,47	179,22	0,45	185,9	0,45	181,1	0,46
В том числе: - пшеница	163,20	0,43	164,73	0,42	168,20	0,41	165,4	0,42
- ячмень	11,80	0,03	12,14	0,03	14,50	0,035	12,80	0,03
- горох	0,49	0,001	0,54	0,001	0,63	0,001	0,60	0,01
- овес	2,70	0,007	1,81	0,005	2,57	0,006	2,40	0,006
Прочая продукция растениеводства	0	0,0	6,31	0,016	10,60	0,03	5,60	0,014
ИТОГО по растениеводству	178,19	0,47	185,53	0,47	196,5	0,48	186,7	0,47
Птица в живой массе, всего	17237,83	45,28	15027,10	37,95	13164,2	32,20	15143,04	38,32
Яйца	12491,89	32,81	10018,07	25,30	8776,12	21,46	10428,69	26,39
Суточные птенцы	189,10	0,50	214,8	0,54	250,9	0,61	218,3	0,55
Продукция животноводства собственного производства, реализованная в обработанном виде	8971,10	23,57	14147,1	35,80	18498,9	45,24	13872,4	35,11
ИТОГО по животноводству	37889,91	99,53	39407,07	99,53	40690,1	99,52	39329,03	99,53
Всего по организации	38068,1	100	39592,6	100	40886,6	100	39515,77	100

Из таблицы 1 видно, что наибольший удельный вес в производстве (99,53%) занимает животноводческая продукция, в том числе мясо птицы – 38,32%, яйца – 26,39%. Значительную часть товарной продукции составляет продукция в

обработанном виде – 35,11%. Продукция птицефабрики пользуется большим спросом у покупателей и сразу раскупается. Поэтому предприятие наращивает выпуск яиц и птицы. Продукция растениеводства выращивается для обеспечения кормовой базы птицеводства.

Анализ таблицы 1 показывает, что наиболее рентабельным видом продукции ООО «Дергачи-птица» в 2014 году являются яйца – 20,46%, затем по убыванию мясо птицы переработанное – 18,19%, и мясо птицы в живой массе – 16,69%.

Исследуя себестоимость продукции предприятия, стоит проанализировать ее рентабельность по основным видам (таблица 7)

Таблица 7 - Рентабельность основных видов продукции в 2019 гг.

Наименование	Кол-во, тыс. шт./ т	Средняя цена, тыс. руб.	Себестоимость единицы, тыс. руб.	Себестоимость, тыс. руб.	Выручка от продажи, тыс.руб.	Прибыль от продажи, тыс. руб.	Рентабельность, %
Яйца, тыс. шт.	2929,8	3,54	2,99	8776,12	10371,46	1795,64	20,46
Мясо птицы в живой массе, т.	266,15	58,47	49,46	13164,18	15562,03	2197,85	16,69
Мясо птицы перераб., т.	290,21	75,34	63,74	18498,9	21864,17	3365,27	18,19

Надо отметить, что объем производства и реализации продукции являются взаимозависимыми показателями (таблица 8).

Таблица 8 - Анализ динамики реализации продукции в сопоставимых ценах

Годы	Объем производства, тыс. руб.	Абсолютный прирост производства, тыс. руб.		Темп роста, %		Объем реализации, тыс. руб.	Абсолютный прирост реализации, тыс. руб.		Темп роста, %	
		Баз.	Цеп.	Баз.	Цеп.		Баз.	Цеп.	Баз.	Цеп.
2014	27009,8					31776,2				
2015	27954,7	944,9	944,9	103,5	103,5	33004,4	1228,2	1228,2	103,9	103,9
2016	33202,1	6192,3	5247,4	122,9	118,8	39153,4	7377,2	6149,0	123,2	118,6
2017	38068,1	11058,3	4866,0	140,9	114,7	44997,8	13221,6	5844,4	141,6	114,9
2018	39592,6	12582,8	1524,5	146,6	104,0	46634,4	14858,2	1636,6	146,8	103,6
2019	40886,6	13876,8	1291,0	151,4	103,3	48329,3	16553,1	1694,9	152,1	103,6
	214713,9					243895,5				

В условиях ограниченных производственных возможностей и неограниченном спросе на первое место выдвигается объем производства продукции. Но по мере насыщения рынка и усиления конкуренции не производство определяет объем продаж, а наоборот, возможный объем продаж является основой разработки производственной программы. Предприятие должно производить только те товары и в таком объеме, которые оно может реально реализовать. В ходе анализа надо учесть такой значительный фактор как инфляция путем пересчета основных показателей деятельности по инфляционным коэффициентам.

$$\overline{A}_{\text{пр.}} = \frac{40886,6 - 27009,8}{5} = 2775,36 \text{ тыс. руб.} \quad (1)$$

$$\overline{X} = \frac{214713,9}{6} = 35786,65 \text{ тыс. руб.} \quad (2)$$

$$\overline{Tnp}_{\text{пр.}} = \sqrt[4]{\frac{40886,6}{27009,8}} * 100\% = 110,9\% \quad (3)$$

$$\overline{Tnp}_{\text{пр.}} = 110,9\% - 100\% = 10,9\% \quad (4)$$

$$\overline{A}_{\text{сб.}} = \frac{48329,3 - 31776,2}{5} = 3310,62 \text{ тыс. руб.}$$

$$\overline{X} = \frac{243895,5}{6} = 40649,25 \text{ тыс. руб.}$$

$$\overline{Tnp}_{\text{сб.}} = \sqrt[4]{\frac{48329,3}{31776,2}} * 100\% = 111,0\%$$

$$\overline{Tnp}_{\text{сб.}} = 111,0\% - 100\% = 11,0\%$$

Расчеты показали, что объем производства основных видов продукции увеличивается ежегодно на 2775,36 тыс. руб., или на 10,9%, а объем сбыта - на 3310,62 тыс. руб., или на 11%.

На основании этих данных можно построить диаграмму динамики производства и реализации продукции в ценах реализации ООО «Дергачи-птица» (рисунок 1).

Каналы реализации продукции представлены в таблице 9

Таблица 9 – Структура каналов реализации продукции в 2019 году

Канал сбыта	Объем реализации тыс. руб.	Структура, %
Прямой сбыт населению	6137,82	12,7
Магазины Саратова, Энгельса	4930,58	26,9
Магазины р.п. Дергачи	19283,39	39,9
Другие регионы	3757,51	20,5
Итого:	48329,3	100

Из графика, представленного на рисунке 1 видно, что происходит стабильный рост выручки от продажи продукции. Самое низкое значение было в 2014 г. - 31776,2 тыс. руб., а самое высокое - в 2019 г. - 48329,3 тыс. руб. Всего за пять лет наблюдается увеличение выручки от реализации на 16553,1 тыс. руб. или на 52,1%. В целом в динамике наблюдается тенденция к увеличению объемов выручки от продажи продукции.

Наибольший объем произведенной продукции реализуется в магазинах р.п. Дергачи, городов Энгельс и Саратов, 39,9 и 26,9% соответственно.

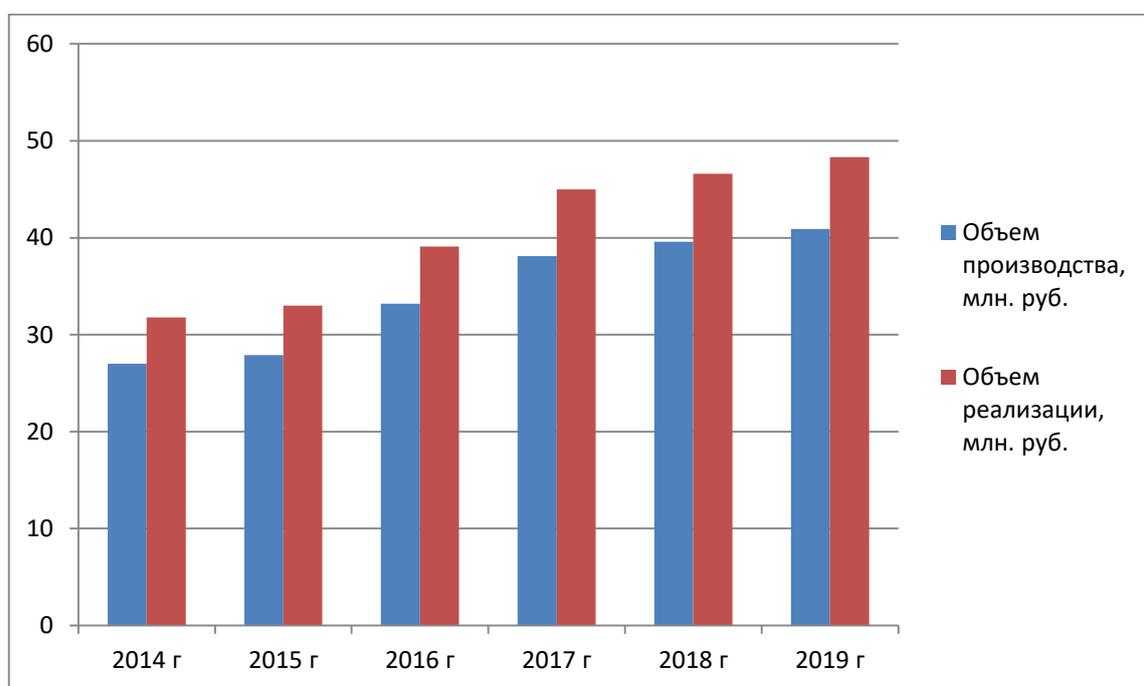


Рисунок 1 - Динамика производства и реализации ООО «Дергачи-птица»

В другие регионы реализуется 20,5% произведенной продукции, населению – 12,7%.

3.4. Рубежный контроль

Основной целью рубежного контроля является оценка полученных обучающимся знаний, при изучении дисциплины. Для успешного прохождения рубежного контроля обучающийся должен продемонстрировать базовые знания по основным темам дисциплины.

Вопросы рубежного контроля № 1

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Особенности управления продажами в АПК.
2. Определение профессиональных и личностных достоинств эффективно работающего коммерческого директора предприятия.
3. Каналы распределения и технологии продаж в АПК
4. Управление товарооборотом.
5. Управление торгово-технологическими процессами на предприятиях АПК.
6. Коммерческая деятельность по сбыту продукции.
7. Управление ассортиментом на предприятиях АПК

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Профессиональные качества коммерческого работника в АПК.
2. Личностные качества коммерческого работника в АПК.
3. Определение и виды товарооборота на предприятии АПК
4. Оценка и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка
5. Основные показатели при анализе и планировании товарооборота.
6. Сбытовая система предприятия.
7. Структура и функции службы сбыта предприятия АПК.

Вопросы рубежного контроля № 2

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Планирование ассортимента продукции.
2. Управление оптовыми продажами в АПК
3. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров.
4. Управление розничными продажами на предприятиях АПК.
5. Управление качеством торгового обслуживания.
6. Виды и роль информации в управлении продажами
7. Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Ассортимент товаров и продукции и их классификация.
2. Порядок формирования ассортимента товаров и продукции на предприятиях АПК.
3. Сущность коммерческой работы по продаже товаров и продукции.
4. Организация работы по оптовой продаже.
5. Методы оптовой продажи.
6. Коммерческая работа по розничной продаже товаров и продукции.
7. Этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров и продукции на предприятии АПК.
8. Методы розничной торговли.

Вопросы рубежного контроля № 3

Вопросы, рассматриваемые на аудиторных занятиях

1. Документация в сбытовой деятельности предприятий АПК
2. Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами, организация контроля за исполнением договорных обязательств.
3. Управление материальными и трудовыми ресурсами в сбытовой деятельности предприятий АПК
4. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
5. Планирование сбытовой деятельности предприятий АПК.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности.
2. Основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различных сфер деятельности.
3. Сущность и классификация базисных условий поставки товаров.
4. Содержание базисных условий Инкотермс.
5. Особенности применения терминов Инкотермс-2000.
6. Органы, контролирующие все стороны коммерческой деятельности и их функции.
7. Развитие конкуренции на товарных рынках и борьба с монополизмом.

3.5. Промежуточная аттестация

В соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело профиль подготовки «Маркетинг и рыночная аналитика» промежуточная аттестация проводится в виде экзамена в 8-м семестре.

Целью проведения промежуточной аттестации - экзамена - является комплексная и объективная оценка качества усвоения обучающимися теоретических знаний, умения систематизировать полученные знания и применять их к решению практических задач, уровня сформированности компетенций при освоении дисциплины «Управление продажами в АПК».

Практические (расчетные) задания прилагаются к экзаменационному билету.

Вопросы, выносимые на экзамен

1. Особенности управления продажами в АПК.
2. Определение профессиональных и личностных достоинств эффективно работающего коммерческого директора предприятия.
3. Каналы распределения и технологии продаж в АПК
4. Управление товарооборотом.
5. Управление торгово-технологическими процессами на предприятиях АПК.
6. Коммерческая деятельность по сбыту продукции.

7. Управление ассортиментом на предприятиях АПК
8. Профессиональные качества коммерческого работника в АПК.
9. Личностные качества коммерческого работника в АПК.
10. Определение и виды товарооборота на предприятии АПК
11. Оценка и прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка
12. Основные показатели при анализе и планировании товарооборота.
13. Сбытовая система предприятия.
14. Структура и функции службы сбыта предприятия АПК.
15. Планирование ассортимента продукции.
16. Управление оптовыми продажами в АПК
17. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров.
18. Управление розничными продажами на предприятиях АПК.
19. Управление качеством торгового обслуживания.
20. Виды и роль информации в управлении продажами
21. Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности.
22. Ассортимент товаров и продукции и их классификация.
23. Порядок формирования ассортимента товаров и продукции на предприятиях АПК.
24. Сущность коммерческой работы по продаже товаров и продукции.
25. Организация работы по оптовой продаже.
26. Методы оптовой продажи.
27. Коммерческая работа по розничной продаже товаров и продукции.
28. Этапы коммерческой работы по розничной продаже товаров и продукции на предприятии АПК.
29. Методы розничной торговли
30. Документация в сбытовой деятельности предприятий АПК
31. Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами, организация контроля за исполнением договорных обязательств.
32. Управление материальными и трудовыми ресурсами в сбытовой деятельности предприятий АПК
33. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
34. Планирование сбытовой деятельности предприятий АПК.
35. Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности.
36. Основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различных сфер деятельности.
37. Сущность и классификация базисных условий поставки товаров.
38. Содержание базисных условий Инкотермс.
39. Особенности применения терминов Инкотермс-2000.
40. Органы, контролирующие все стороны коммерческой деятельности и их функции.
41. Развитие конкуренции на товарных рынках и борьба с монополизмом.

Образец экзаменационного билета

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

Саратовский государственный аграрный университет
имени Н. И. Вавилова

Факультет «Экономики и менеджмента»

Кафедра «Проектный менеджмент и внешнеэкономическая деятельность в АПК»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1.
по дисциплине «Управление продажами в АПК»

1. Особенности управления продажами в АПК.
2. Методы розничной торговли
3. Задача.

« » _____ 20__ г.

Зав. кафедрой

И.Л. Воротников

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

4.1 Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Контроль результатов обучения, этапов и уровня формирования компетенций по дисциплине «Управление продажами в АПК» осуществляется через проведение входного, текущего, рубежных, выходного контролей и контроля самостоятельной работы.

Формы текущего, промежуточного и итогового контроля и контрольные задания для текущего контроля разрабатываются кафедрой исходя из специфики дисциплины, и утверждаются на заседании кафедры.

4.2 Критерии оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Описание шкалы оценивания достижения компетенций по дисциплине приведено в таблице 10.

Таблица 10

Уровень освоения компетенции и	Отметка по пятибалльной системе (промежуточная)	Описание
--------------------------------	---	----------

	аттестация)	
высокий	«отлично»	Обучающийся обнаружил всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, обучающийся проявляет творческие способности в понимании, изложении и использовании материала
базовый	«хорошо»	Обучающийся обнаружил полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе
пороговый	«удовлетворительно»	Обучающийся обнаружил знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляется с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, допустил погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладает необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
–	«неудовлетворительно»	Обучающийся обнаружил пробелы в знаниях основного учебного материала, допустил принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий, не может продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательной организации без дополнительных занятий

4.2.1. Критерии оценки устного ответа при промежуточной аттестации

При ответе на вопрос обучающийся демонстрирует:

знания: отечественные и зарубежные источники информации, технологии товародвижения в АПК, технологии управления ассортиментом и продажами на предприятиях АПК, методологические основы управления продажами в АПК.

умения: работать с технической документацией для торгово-технологической и коммерческой деятельности, осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии; исследовать товарные рынки; планировать продажу продукции предприятий АПК.

владение навыками: применения методов планирования и анализа продаж, технологиями оптовой и розничной торговли в АПК.

Критерии оценки

отлично	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> – знание материала (отечественные и зарубежные источники информации, технологии товародвижения в АПК, технологии управления ассортиментом и продажами на предприятиях АПК, методологические основы управления продажами в АПК), практики применения материала, исчерпывающе и последовательно, четко и логично излагает материал, хорошо ориентируется в материале, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий;
----------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> - умение работать с технической документацией для торгово-технологической и коммерческой деятельности, осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии; исследовать товарные рынки; планировать продажу продукции предприятий АПК; - успешное и системное владение навыками применения методов планирования и анализа продаж, технологиями оптовой и розничной торговли в АПК.
хорошо	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание материала, не допускает существенных неточностей; - в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, умение работать с технической документацией для торгово-технологической и коммерческой деятельности, осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии; исследовать товарные рынки; планировать продажу продукции предприятий АПК; - в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками владение навыками применения методов планирования и анализа продаж, технологиями оптовой и розничной торговли в АПК.
удовлетворительно	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала; - в целом успешное, но не системное умение работать с технической документацией для торгово-технологической и коммерческой деятельности, осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии; исследовать товарные рынки; планировать продажу продукции предприятий АПК; - в целом успешное, но не системное владение навыками владение навыками применения методов планирования и анализа продаж, технологиями оптовой и розничной торговли в АПК.
неудовлетворительно	<p>обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале (отечественные и зарубежные источники информации, технологии товародвижения в АПК, технологии управления ассортиментом и продажами на предприятиях АПК, методологические основы управления продажами в АПК), не знает практику применения материала, допускает существенные ошибки; - не умеет работать с технической документацией для торгово-технологической и коммерческой деятельности, осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии; исследовать товарные рынки; планировать продажу продукции предприятий АПК; - , допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство заданий, предусмотренных программой дисциплины, не выполнено; - обучающийся не владеет владение навыками применения методов планирования и анализа продаж, технологиями оптовой и

	розничной торговли в АПК, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет самостоятельную работу, большинство предусмотренных программой дисциплины не выполнено
--	--

4.2.2. Критерии оценки доклада

При подготовки устного доклада обучающийся демонстрирует:

знания: основных понятий проблемы доклада;

умения: систематизировать и структурировать материал; делать обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, делать и аргументировать основные выводы

владение навыками: анализа различных источников информации по данной проблематике, систематизации и структурирования материала доклада

Критерии оценки устного доклада

отлично	обучающийся демонстрирует: - знание материала (материал систематизирован и структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы, отчетливо видна самостоятельность суждений, основные понятия проблемы изложены полно и глубоко) - грамотность и культура изложения; - дает правильные ответы на вопросы аудитории при презентации доклада
хорошо	обучающийся демонстрирует: - знание материала (материал систематизирован и структурирован; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу, сделаны и аргументированы основные выводы) - дает неточные ответы на вопросы аудитории при презентации доклада
удовлетворительно	обучающийся демонстрирует: - неполное знание материала (в материале представлена одна точка зрения, отсутствует самостоятельность суждений) - не отвечает на вопросы аудитории при презентации доклада
неудовлетворительно	обучающийся: - не выполнил доклад

4.2.3. Критерии оценки выполнения типовых расчетов

При выполнении типовых расчетов обучающийся демонстрирует:

знания: основных информационных источников данных о хозяйственной деятельности предприятий, фирм, их объединений; теоретических подходов к разработке и выбору управленческих решений на основе методов планирования и анализа продаж, анализа товарных рынков.

умения: применять методы анализа основных показателей, характеризующих развитие хозяйственных субъектов; определять направления управленческих воздействий.

владение навыками: интерпретации количественных и качественных показателей развития субъектов хозяйственной деятельности; самостоятельной

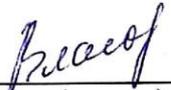
работы в области прикладного моделирования, проектирования и прогнозирования социально-экономических явлений.

Критерии оценки выполнения типовых расчетов

<p>отлично</p>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знания: основных информационных источников данных о хозяйственной деятельности предприятий, фирм, их объединений; теоретических подходов к разработке и выбору управленческих решений на основе методов планирования и анализа продаж, анализа товарных рынков. - умения: применять методы анализа основных показателей, характеризующих развитие хозяйственных субъектов; определять направления управленческих воздействий. - владение навыками: интерпретации количественных и качественных показателей развития субъектов хозяйственной деятельности; самостоятельной работы в области прикладного моделирования, проектирования и прогнозирования социально-экономических явлений.
<p>хорошо</p>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знания, не допуская значительных неточностей: основных информационных источников данных о хозяйственной деятельности предприятий, фирм, их объединений; теоретических подходов к разработке и выбору управленческих решений на основе методов планирования и анализа продаж, анализа товарных рынков. - в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы, умения: применять методы анализа основных показателей, характеризующих развитие хозяйственных субъектов; определять направления управленческих воздействий. - в целом успешное, но содержащее отдельные пробелы или сопровождающееся отдельными ошибками, владение навыками: интерпретации количественных и качественных показателей развития субъектов хозяйственной деятельности; самостоятельной работы в области прикладного моделирования, проектирования и прогнозирования социально-экономических явлений.
<p>удовлетворительно</p>	<p>обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знания только основного материала, но не знает деталей, допускает неточности, допускает неточности в формулировках, нарушает логическую последовательность в изложении программного материала. - в целом успешное, но не системное умение: применять методы анализа основных показателей, характеризующих развитие хозяйственных субъектов; определять направления управленческих воздействий. - в целом успешное, но не системное владение навыками: интерпретации количественных и качественных показателей развития субъектов хозяйственной деятельности; самостоятельной работы в области прикладного моделирования, проектирования и прогнозирования социально-экономических явлений.

неудовлетворительно	<p>обучающийся:</p> <ul style="list-style-type: none"> - не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в материале: в основных информационных источниках данных о хозяйственной деятельности предприятий, фирм, их объединений; теоретических подходов к разработке и выбору управленческих решений на основе методов планирования и анализа продаж, анализа товарных рынков - не умеет применять методы анализа основных показателей, характеризующих развитие хозяйственных субъектов; определять направления управленческих воздействий. - не владеет навыками: интерпретации количественных и качественных показателей развития субъектов хозяйственной деятельности; самостоятельной работы в области прикладного моделирования, проектирования и прогнозирования социально-экономических явлений.
----------------------------	--

Разработчик(и): *доцент, Власова О.В.*


(подпись)