



Федеральное агентство морского и речного транспорта
Федеральное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
**«Государственный университет морского и речного флота
имени адмирала С.О. Макарова»**
Воронежский филиал ФГБОУ ВО «ГУМРФ имени адмирала С.О. Макарова»

Кафедра экономики и менеджмента

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине *Коммерческая деятельность на транспорте*
(приложение к рабочей программе дисциплины)

Направление подготовки 23.03.01 Технология транспортных процессов

Направленность (профиль) Организация перевозок и управление на транспорте

Уровень высшего образования бакалавриат

Форма обучения очная, заочная

Воронеж
2025

1. Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины

Рабочей программой дисциплины предусмотрено формирование следующих компетенций.

Таблица 1

Перечень компетенций и этапы их формирования в процессе освоения дисциплины

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-5 Способен пользоваться методами стратегического и тактического планирования и бюджетирования с учетом особенностей деятельности на транспорте, применять действующие нормативы материальных, трудовых и финансовых ресурсов при решении плановых задач	ПК-5.1 Анализ, обобщение и структуризация экономической и технологической информации, постановка цели и формулировка задач по её достижению	Знать принципы, методы, термины и понятия коммерческой работы; правовые основы коммерческой деятельности, организационно-правовые формы коммерческих компаний; правовое регулирование договоров, их виды и формы, структуру и содержание. Порядок заключения и распоряжения, ответственность за ненадлежащее исполнение договорных обязательств; Уметь подбирать требуемые условия Инкотермс для международных договоров купли-продажи товара. Владеть основами продаж транспортных услуг
	ПК-5.2 Применение теоретических основ и базовых концепций текущего и стратегического финансового планирования	Знать; деловой документооборот, роль и значение коносамента в морских перевозках и международной торговле; теоретические основы и правовое регулирование агентской, экспедиторской и посреднической деятельности; терминологию ИНКОТЕРМС, крупнейшие контейнерные линии мира, крупнейших форвардеров мира, законодательство, регулирующее транспортно-экспедиторскую деятельность, основные типы контейнеров, особенности перевозок грузов в контейнерах, структуру международного договора купли-продажи товара и роль Инкотермс в нем. Уметь рассчитывать загрузку стандартных контейнеров

		генеральным грузом. Владеть терминологией линейных контейнерных перевозок, терминологией СТQT.
	ПК-5.3 Подготовка экономического обоснования управленческих решений, опирающихся на основные методы анализа финансово-хозяйственной деятельности транспортной организации	Знать виды договоров перевозки, функции коносамента, типы коносамента; структуру формирования ставок линейных перевозчиков; классификацию форвардеров, структуру котировок форвардеров, особенности перевозки рефгрузов, основы продаж транспортно-экспедиторских услуг. Уметь вести деловую переписку; заключать договоры, оформлять сделки, оформлять котировки. Владеть терминологией Инкотермс.

2. Паспорт фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся

Таблица 2

Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестации обучающихся

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
1	Договор	ПК-5	Устный опрос, курсовая работа, экзамен
2	Структура и содержание договора	ПК-5	Устный опрос, курсовая работа, экзамен
3	Договор международной купли-продажи товара	ПК-5	Устный опрос, курсовая работа, экзамен
4	Договор перевозки	ПК-5	Устный опрос, курсовая работа, экзамен
5	Правовые основы работы форвардера	ПК-5	Устный опрос, курсовая работа, экзамен
6	Продажа транспортных услуг	ПК-5	Устный опрос, курсовая работа, экзамен

3. Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания по дисциплине

Таблица 3

Результат обучения по дисциплине	Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания по дисциплине				Процедура оценивания
	2	3	4	5	
	не зачтено	Зачтено			
ПК-5.1 <i>Знать</i> принципы, методы, термины и понятия коммерческой работы; правовые основы коммерческой деятельности, организационно-правовые формы коммерческих компаний; правовое регулирование договоров, их виды и формы, структуру и содержание. Порядок заключения и распоряжения, ответственность за ненадлежащее исполнение договорных обязательств.	Отсутствие или фрагментарные представления о принципах, методах, терминах и понятиях коммерческой работы; правовые основы коммерческой деятельности, организационно-правовые формы коммерческих компаний; правовое регулирование договоров, их виды и формы, структуру и содержание. Порядок заключения и распоряжения, ответственность за ненадлежащее исполнение договорных обязательств.	Неполные представления о принципах, методах, терминах и понятиях коммерческой работы; правовые основы коммерческой деятельности, организационно-правовые формы коммерческих компаний; правовое регулирование договоров, их виды и формы, структуру и содержание. Порядок заключения и распоряжения, ответственность за ненадлежащее исполнение договорных обязательств.	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о принципах, методах, терминах и понятиях коммерческой работы; правовые основы коммерческой деятельности, организационно-правовые формы коммерческих компаний; правовое регулирование договоров, их виды и формы, структуру и содержание. Порядок заключения и распоряжения, ответственность за ненадлежащее исполнение договорных обязательств.	Сформированные систематические представления о принципах, методах, терминах и понятиях коммерческой работы; правовые основы коммерческой деятельности, организационно-правовые формы коммерческих компаний; правовое регулирование договоров, их виды и формы, структуру и содержание. Порядок заключения и распоряжения, ответственность за ненадлежащее исполнение договорных обязательств.	устный опрос, экзамен
ПК-5.1 <i>Уметь:</i> подбирать требуемые условия Инкотермс для международных договоров купли-продажи товара.	Отсутствие умений или фрагментарные умения подбирать требуемые условия Инкотермс для международных договоров купли-продажи товара.	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения подбирать требуемые условия Инкотермс для международных договоров	В целом удовлетворительные, но содержащие отдельные пробелы умения подбирать требуемые условия Инкотермс для международных договоров	Сформированные умения подбирать требуемые условия Инкотермс для международных договоров купли-продажи товара.	Устный опрос, курсовая работа, экзамен

		купли-продажи товара.	купли-продажи товара.		
ПК-5.1 <i>Владеть:</i> основами продаж транспортных услуг	Отсутствие владения или фрагментарные владения основами продаж транспортных услуг	В целом удовлетворительные, но несистематизированные владения методами продаж транспортных услуг	В целом удовлетворительные, но содержащие отдельные пробелы владения основами продаж транспортных услуг	Сформированные владения методами разработки и выбора основами продаж транспортных услуг	Устный опрос, курсовая работа, экзамен
ПК-5.2 <i>Знать</i> деловой документооборот, роль и значение коносамента в морских перевозках и международной торговле; теоретические основы и правовое регулирование агентской, экспедиторской и посреднической деятельности; терминологию ИНКОТЕРМС, крупнейшие контейнерные линии мира, крупнейших форвардеров мира, законодательство, регулирующее транспортно-экспедиторскую деятельность, основные типы контейнеров, особенности	Отсутствие знаний или фрагментарные представления о деловом документообороте, роль и значение коносамента в морских перевозках и международной торговле; теоретические основы и правовое регулирование агентской, экспедиторской и посреднической деятельности; терминологию ИНКОТЕРМС, крупнейшие контейнерные линии мира, крупнейших форвардеров мира, законодательство, регулирующее транспортно-экспедиторскую деятельность, основные типы контейнеров, особенности	В целом удовлетворительные, но не систематизированные и неполные представления о деловом документообороте, роль и значение коносамента в морских перевозках и международной торговле; теоретические основы и правовое регулирование агентской, экспедиторской и посреднической деятельности; терминологию ИНКОТЕРМС, крупнейшие контейнерные линии мира, крупнейших форвардеров мира, законодательство, регулирующее транспортно-экспедиторскую деятельность, основные типы контейнеров, особенности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о деловом документообороте, роль и значение коносамента в морских перевозках и международной торговле; теоретические основы и правовое регулирование агентской, экспедиторской и посреднической деятельности; терминологию ИНКОТЕРМС, крупнейшие контейнерные линии мира, крупнейших форвардеров мира, законодательство, регулирующее транспортно-	Сформированные систематические представления о деловом документообороте, роль и значение коносамента в морских перевозках и международной торговле; теоретические основы и правовое регулирование агентской, экспедиторской и посреднической деятельности; терминологию ИНКОТЕРМС, крупнейшие контейнерные линии мира, крупнейших форвардеров мира, законодательство, регулирующее	устный опрос, экзамен

особенности перевозок грузов в контейнерах, структуру международного договора купли-продажи товара и роль Инкотермс в нем.	перевозок грузов в контейнерах, структуру международного договора купли-продажи товара и роль Инкотермс в нем.	тво, регулирующие транспортно-экспедиторскую деятельность, основные типы контейнеров, особенности перевозок грузов в контейнерах, структуру международного договора купли-продажи товара и роль Инкотермс в нем.	экспедиторскую деятельность, основные типы контейнеров, особенности перевозок грузов в контейнерах, структуру международного договора купли-продажи товара и роль Инкотермс в нем.	е транспортно-экспедиторскую деятельность, основные типы контейнеров, особенности перевозок грузов в контейнерах, структуру международного договора купли-продажи товара и роль Инкотермс в нем.	
ПК-5.2 <i>Уметь</i> рассчитывать загрузку стандартных контейнеров генеральным грузом.	Отсутствие умений или фрагментарные умения рассчитывать загрузку стандартных контейнеров генеральным грузом.	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения рассчитывать загрузку стандартных контейнеров генеральным грузом.	В целом удовлетворительные, но содержащие отдельные пробелы умения рассчитывать загрузку стандартных контейнеров генеральным грузом.	Сформированные умения рассчитывать загрузку стандартных контейнеров генеральным грузом.	Устный опрос, курсовая работа, экзамен
ПК-5.2 <i>Владеть</i> терминологией линейных контейнерных перевозок, терминологией СТQT.	Отсутствие владения или фрагментарные владения терминологией линейных контейнерных перевозок, терминологией СТQT.	В целом удовлетворительные, но несистематизированные владения терминологией линейных контейнерных перевозок, терминологией СТQT.	В целом удовлетворительные, но содержащие отдельные пробелы владения терминологией линейных контейнерных перевозок, терминологией СТQT.	Сформированные владения методами разработки и выбора терминологией линейных контейнерных перевозок, терминологией СТQT.	Устный опрос, курсовая работа, экзамен
ПК-5.3 <i>Знать</i> виды договоров	Отсутствие или фрагментарные	Неполные представления о видах	Сформированные, но содержащие	Сформированные систематические	устный опрос,

перевозки, функции коносамента, типы коносамента; структуру формирования ставок линейных перевозчиков; классификацию форвардеров, структуру котировок форвардеров, особенности перевозки рефгрузов, основы продаж транспортно-экспедиторских услуг.	представления о видах договоров перевозки, функции коносамента, типы коносамента; структуру формирования ставок линейных перевозчиков; классификацию форвардеров, структуру котировок форвардеров, особенности перевозки рефгрузов, основы продаж транспортно-экспедиторских услуг.	договоров перевозки, функции коносамента, типы коносамента; структуру формирования ставок линейных перевозчиков; классификацию форвардеров, структуру котировок форвардеров, особенности перевозки рефгрузов, основы продаж транспортно-экспедиторских услуг.	отдельные пробелы представления о видах договоров перевозки, функции коносамента, типы коносамента; структуру формирования ставок линейных перевозчиков; классификацию форвардеров, структуру котировок форвардеров, особенности перевозки рефгрузов, основы продаж транспортно-экспедиторских услуг.	кие представления о видах договоров перевозки, функции коносамента, типы коносамента; структуру формирования ставок линейных перевозчиков; классификацию форвардеров, структуру котировок форвардеров, особенности перевозки рефгрузов, основы продаж транспортно-экспедиторских услуг.	экзамен
ПК-5.3 <i>Уметь</i> вести деловую переписку; заключать договоры, оформлять сделки, оформлять котировки	Отсутствие умений или фрагментарные умения вести деловую переписку; заключать договоры, оформлять сделки, оформлять котировки	В целом удовлетворительные, но не систематизированные умения вести деловую переписку; заключать договоры, оформлять сделки, оформлять котировки	В целом удовлетворительные, но содержащие отдельные пробелы умения вести деловую переписку; заключать договоры, оформлять сделки, оформлять котировки	Сформированные умения вести деловую переписку; заключать договоры, оформлять сделки, оформлять котировки	Устный опрос, курсовая работа, экзамен
ПК-5.3 <i>Владеть</i> терминологией Инкотермс.	Отсутствие владения или фрагментарные владения терминологией Инкотермс.	В целом удовлетворительные, но несистематизированные владения терминологией Инкотермс.	В целом удовлетворительные, но содержащие отдельные пробелы владения терминологией	Сформированные владения терминологией Инкотермс.	Устный опрос, курсовая работа, экзамен

			Инкотермс.		
--	--	--	------------	--	--

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

Перевод набранных баллов в форме компьютерного тестирования в СДО в оценку производится в соответствии с Положением о фондах оценочных средств для проведения текущего контроля, промежуточной аттестации и государственной итоговой аттестации обучающихся по программам высшего образования.

Вариант 1

Устный опрос

Текущий контроль по дисциплине Коммерческая деятельность на транспорте проводится в форме устного опроса.

Перечень вопросов для устного опроса:

Тема: Договор

1. Сделка. Виды сделок.
2. Понятие договора.
3. Классификация договоров

Тема: Договор международной купли-продажи товара

1. Преамбула договора.
2. Предмет договора.
3. Права и обязанности сторон.
4. Ответственность сторон.
5. Порядок расчетов.
6. Дополнительные условия договора. Прочие условия договора.
7. Заключительная часть договора.
8. Принцип свободы договора.
9. Разновидности условий договор. Договорный процесс.

Тема: Договор перевозки

1. Инкотермс.
2. Внешнеторговый контракт.
3. Виды внешнеторговых контрактов.
4. Международный договор купли-продажи товара. Признаки международного договора купли-продажи.

Тема: Структура и содержание договора

1. Структура и содержание договора международной купли-продажи товаров.
2. Преамбула договора. Предмет договора.
3. Количественные и качественные характеристики товара.
4. Срок и дата поставки товаров.
5. Базисные условия поставки (Incoterms). EXW. FCA. FAS. FOB. CFR. CIF. CPT. CIP. DAP. DAT. DDP.
6. Цена и общая сумма договора.
7. Условия платежа.
8. Порядок отгрузки и условия сдачи – приемки.
9. Виды договоров перевозки.

Тема: Правовые основы работы форвардера

1. Чем руководствуется форвардер в РФ.
2. Услуги транспортно-экспедиторские.
3. ГК РФ Глава 41. Транспортная экспедиция. Федеральный закон № 87 – ФЗ «О транспортно-экспедиторской деятельности».
4. Постановление об утверждении правил транспортно-экспедиционной деятельности.
5. Приказ Минтранса об утверждении порядка оформления и форм экспедиторских документов.
6. ГК РФ Глава 25. Ответственность за нарушение обязательств.
7. Договор транспортной экспедиции

Тема: Продажа транспортных услуг

1. Ключевые стратегии продвижения.
2. Актуальные модели продаж, плюсы и минусы.
3. Каналы продаж. Принципы работы, стратегия. Планирование результатов продаж
4. Типы клиентов.
5. Работа с возражениями. Примеры коммерческих предложений.

Таблица 4

Критерии оценивания

№ п/п	Критерии оценивания	Результат
1	Обучаемый не смог ответить на поставленные вопросы	не зачтено
2	Обучаемый верно ответил на поставленные вопросы	зачтено

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Итоговой оценкой по дисциплине является результат промежуточной аттестации, выставленный с учетом результатов текущего контроля.

При проведении промежуточной аттестации с применением дистанционных технологий *экзамен* проводится в форме компьютерного тестирования в СДО. При этом перевод набранных при тестировании баллов в оценку производится в соответствии с Положением о фондах оценочных средств для проведения текущего контроля, промежуточной аттестации и государственной итоговой аттестации обучающихся по программам высшего образования.

Вид промежуточной аттестации – курсовая работа.

Наименование курсовой работы: «Документальное оформление экспортной перевозки и расчет загрузки контейнеров»

Исходные данные к курсовой работе: По легенде, российская компания ВНЕШЭКОНОМЭКСПОРТ хочет заключить договор купли-продажи товара с китайской компанией FUJIAN TONGFA на поставку торфа в контейнерах. Количество товара и период поставки указаны в вариантах заданий. FUJIAN TONGFA заключает такие контракты впервые и обращается к форвардеру НЭО ГЛОБАЛ ФОРВАРДИНГ за консультациями по заключению внешнеторгового контракта, за расчетами загрузки транспортных средств и котировкой на перевозку. НЭО ГЛОБАЛ ФОРВАРДИНГ обращается к морскому линейному перевозчику КРИСТАЛЛ за котировкой на перевозку груза морем из российского порта Санкт-Петербург в китайский порт ЛИАНЮНГАНГ, и к автотранспортным перевозчикам РОСТРАНСАВТО и SUYFUNHE за котировкой по доставке автотранспортом из поселка Проба, Всеволожского района, ЛО в порт Санкт-Петербург (терминал БРОНКА) и из порта LIANYUNGANG до склада получателя рядом с портом. После заключения внешнеторговой сделки между продавцом и покупателем стороны транспортного процесса заключают договоры между собой, размещают друг другу заказы и выдают соответствующие транспортные документы.

Склад покупателя груза, морской линейный перевозчик и автотранспортный перевозчик имеют ограничения по принятию количества груза к перевозке, поэтому необходимо рассчитать оптимальное количество рейсов и количество контейнеров в одной партии таким образом, чтобы принять во внимание ограничения, но при этом обеспечить максимально быструю и дешевую отгрузку товара со склада продавца.

Критерии оценивания выполнения курсовой работы

Шкала оценивания	Показатели
отлично	<ul style="list-style-type: none"> – работа выполнена без ошибок, обучающийся отчетливо понимает ход расчетов; – аккуратно и без ошибок выполняет чертежи, четко и грамотно оформляет пояснительную записку без отступлений от требований к ее оформлению; – подробно и безошибочно отвечает на все заданные ему вопросы,
хорошо	<ul style="list-style-type: none"> – работа выполнена с незначительными ошибками, но при опросе обучающийся проявляет понимание ошибок и способов их исправления; – не допускает существенных погрешностей в ответах на вопросы, аккуратно выполняет чертежи и пояснительную записку
удовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> – работа выполнена без грубых ошибок, но при опросе обучающийся проявляет недостаточное понимание всех подробностей проделанной работы и допускает при ответах на вопросы неточности и неправильные формулировки; – обучающийся допускает небрежность в графической работе и в оформлении пояснительной записки
неудовлетворительно	<ul style="list-style-type: none"> – принципиальные ошибки в представленной к защите работе; – небрежно оформленная пояснительная записка; – обучающийся при ответах обнаруживает незнание большей части материала, допускает ошибки в формулировке определений и понятий, беспорядочно и неуверенно излагает материал

Вид промежуточной аттестации—экзамен.

Перечень вопросов для устного опроса:

1. Сделка. Виды сделок.
2. Понятие договора.
3. Классификация договоров
4. Преамбула договора.
5. Предмет договора.
6. Права и обязанности сторон.
7. Ответственность сторон.
8. Порядок расчетов.
9. Дополнительные условия договора. Прочие условия договора.
10. Заключительная часть договора.
11. Принцип свободы договора.
12. Разновидности условий договор. Договорный процесс.
13. Инкотермс.
14. Внешнеторговый контракт.

15. Виды внешнеторговых контрактов.
16. Международный договор купли-продажи товара. Признаки международного договора купли-продажи.
17. Структура и содержание договора международной купли-продажи товаров.
18. Преамбула договора. Предмет договора.
19. Количественные и качественные характеристики товара.
20. Срок и дата поставки товаров.
21. Базисные условия поставки (Incoterms). EXW. FCA. FAS. FOB. CFR. CIF. CPT. CIP. DAP. DAT. DDP.
22. Цена и общая сумма договора.
23. Условия платежа.
24. Порядок отгрузки и условия сдачи – приемки.
25. Виды договоров перевозки.
26. Чем руководствуется форвардер в РФ.
27. Услуги транспортно-экспедиторские.
28. ГК РФ Глава 41. Транспортная экспедиция.
29. Федеральный закон № 87 – ФЗ «О транспортно-экспедиторской деятельности».
30. Постановление об утверждении правил транспортно-экспедиционной деятельности.
31. Приказ Минтранса об утверждении порядка оформления и форм экспедиторских документов.
32. ГК РФ Глава 25 Ответственность за нарушение обязательств.
33. Договор транспортной экспедиции
34. Ключевые стратегии продвижения.
35. Актуальные модели продаж, плюсы и минусы.
36. Каналы продаж. Принципы работы, стратегия. Планирование результатов продаж
37. Типы клиентов.
38. Работа с возражениями.
39. Примеры коммерческих предложений.

Таблица 6

Показатели, критерии и шкала оценивания
устных ответов на экзамене

Критерии оценивания	Показатели и шкала оценивания			
	5	4	3	2
текущая аттестация	выполнение требований по текущей аттестации в полном объеме		выполнение требований по текущей	невыполнение требований по текущей

			аттестации в неполном объеме	аттестации
полнота и правильность ответа	обучающийся полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий	обучающийся достаточно полно излагает материал, однако допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого	обучающийся демонстрирует знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил	обучающийся демонстрирует незнание большей части соответствующего вопроса
степень осознанности, понимания изученного	демонстрирует понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные	присутствуют 1-2 недочета в обосновании своих суждений, количество приводимых примеров ограничено	не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры	допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл
языковое оформление ответа	излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка	излагает материал последовательно, с 2-3 ошибками в языковом оформлении	излагает материал непоследовательно и допускает много ошибок в языковом оформлении излагаемого	беспорядочно и неуверенно излагает материал

При обучении с применением дистанционных технологий и электронного обучения промежуточная аттестация проводится в форме компьютерного тестирования в СДО. Оценивание компетентности обучающегося по установленным для дисциплины индикаторам может осуществляться с помощью банка заданий, включающих тестовые задания пяти типов:

- 1 – тестовое задание открытого типа; предусматривающее развернутый ответ обучающегося в нескольких предложениях, составленное с использованием вопросов для подготовки к зачету или экзамену;
- 2 – выбор одного правильного варианта из предложенных вариантов ответов;
- 3 – выбор 2-3 правильных вариантов из предложенных вариантов ответов;
- 4 – установление правильной последовательности в предложенных вариантах ответов/расчётные задачи, ответом на которые будет являться некоторое числовое значение;
- 5 – установление соответствия между двумя множествами вариантов ответов.

Компетенция: ПК-5 Способен пользоваться методами стратегического и тактического планирования и бюджетирования с учетом особенностей деятельности на транспорте, применять действующие нормативы материальных, трудовых и финансовых ресурсов при решении плановых задач

Индикатор: ПК-5.1 Анализ, обобщение и структуризация экономической и технологической информации, постановка цели и формулировка задач по её достижению

Тип задания	Примеры тестовых заданий
1	<i>Продолжите предложение:</i> Имущественный наем, основанный на договоре о предоставлении имущества во временное пользование за определенную плату.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Экономическая деятельность субъекта в условиях рыночной экономики, нацеленная на получение прибыли путем создания и реализации определенной продукции или услуги.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Гражданин, в том числе индивидуальный предприниматель, или юридическое лицо, оказавшееся неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и/или исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение срока, установленного федеральным законом.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Гражданин, получающий, заказывающий либо имеющий намерение получить или заказать услуги для личных нужд.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Судно с горизонтальным способом погрузки-выгрузки
1	<i>Продолжите предложение:</i> Работа по бронированию определенного судна.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Отношения по перевозке закреплены в _____ кодексе
1	<i>Продолжите предложение:</i> Согласно статье 50 Гражданского кодекса РФ, _____ лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной

	цели своей деятельности.									
2	<p><i>Выберите один правильный вариант из предложенных вариантов ответов:</i> Вывоз товаров и других ценностей из данной страны для реализации их на внешних рынках называется:</p> <p>а) импорт; б) экспорт; в) инвестирование; г) сбережение.</p>									
3	<p><i>Выберите правильные варианты из предложенных вариантов ответов:</i> Выберите факторы, влияющие на спрос (несколько вариантов)</p> <p>А) доходы граждан Б) количество продавцов В) количество покупателей Г) ожидание высокой инфляции</p>									
4	<p><i>Рассчитайте:</i> Выручка от оказания услуг предприятием в отчетном периоде составили 500 тыс. руб., а расходы 300 тыс. руб. Чему равна прибыль?</p>									
5	<p><i>Установите соответствие между двумя множествами вариантов ответов:</i></p> <table border="1"> <tr> <td>1 Коммерческая деятельность</td> <td>а) Гражданин, который отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может обращено взыскание.</td> </tr> <tr> <td>2 Юридическое лицо</td> <td>б) Общественно полезная деятельность, не приносящая дохода.</td> </tr> <tr> <td>3 Физическое лицо</td> <td>в) Деятельность, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели.</td> </tr> <tr> <td>4 Некоммерческая деятельность</td> <td>г) Организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом.</td> </tr> </table>		1 Коммерческая деятельность	а) Гражданин, который отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может обращено взыскание.	2 Юридическое лицо	б) Общественно полезная деятельность, не приносящая дохода.	3 Физическое лицо	в) Деятельность, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели.	4 Некоммерческая деятельность	г) Организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом.
1 Коммерческая деятельность	а) Гражданин, который отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, за исключением имущества, на которое в соответствии с законом не может обращено взыскание.									
2 Юридическое лицо	б) Общественно полезная деятельность, не приносящая дохода.									
3 Физическое лицо	в) Деятельность, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели.									
4 Некоммерческая деятельность	г) Организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом.									

Индикатор: ПК-5.2 Применение теоретических основ и базовых концепций текущего и стратегического финансового планирования

Тип задания	Примеры тестовых заданий
1	<p><i>Продолжите предложение:</i> Договор на перевозку груза заключается между перевозчиком и _____.</p>
1	<p><i>Продолжите предложение:</i> Коммерческая организация, наделенная функциями общественного возчика,</p>

	обязанная осуществлять перевозки по требованию всякого, кто к ней обратится.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Форма договора, составленная на бумаге – простая _____..
1	<i>Продолжите предложение:</i> Документ, который содержит сведения о перевозимом грузе, характеристику транспортного средства (тип вагона, его грузоподъемность, степень загрузки и т.д.), характеристику иных условий перевозки (скорости перевозки, времени принятия груза и т.д.).
1	<i>Продолжите предложение:</i> Объект перевозки, принятый в установленном порядке, за своевременность и сохранность доставки которого перевозчик несет предусмотренную договором транспортировки ответственность.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Добровольный вид страхования автотранспорта.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Величина оплаты за перевозку между двумя пунктами.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Коммерческая _____ с точки зрения теории маркетинга является одним из основных способов продвижения продукта (в данном случае – перевозок) от производителя к потребителю.
2	<i>Выберите один правильный вариант из предложенных вариантов ответов:</i> Договор фрахтования обычно применяется на таких видах транспорта как: а) железнодорожный б) воздушный; в) автомобильный; г) морской.
3	<i>Выберите правильные варианты из предложенных вариантов ответов:</i> Укажите факторы предложения: А) цены на ресурсы Б) число продавцов В) налоги и субсидии Г) потребительские предложения
4	<i>Рассчитайте:</i> На теплоходе типа Волго-Дон из Волгограда в Санкт-Петербург перевезена пшеница в количестве 4500 т. В качественном удостоверении, выданном в пункте отправления, указана влажность 15%. При выгрузке в Санкт-Петербурге вес зерна составил 4350 т при влажности 13%. Установите, будет ли пароходство нести ответственность за разницу в весе пшеницы и, если будет, то за какое количество?
5	<i>Установите соответствие между двумя множествами вариантов ответов:</i> 1) ПВ 2) ПЛ 3) Транспортеры 4) КР А) вагоны, предназначенные для перевозки массовых навалочных грузов, лесных грузов, среднетоннажных контейнеров (СТК).

<p>Б) вагоны для перевозки крупнотоннажных контейнеров, длинномерных и громоздких грузов.</p> <p>В) специализированные вагоны для перевозки негабаритных и тяжеловесных грузов.</p> <p>Г) вагоны для перевозки ценных грузов и грузов, боящихся атмосферных осадков</p>

Индикатор: ПК-5.3 Подготовка экономического обоснования управленческих решений, опирающихся на основные методы анализа финансово-хозяйственной деятельности транспортной организации

Тип задания	Примеры тестовых заданий
1	<i>Продолжите предложение:</i> Под продажей понимается акт обмена товара или услуги на деньги или другой товар или услугу.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Покупая авиабилет или оформляя авиагрузовую накладную на перевозку груза, пассажир или клиент тем самым заключает с компанией _____ на воздушную перевозку.
1	<i>Продолжите предложение:</i> _____ (получатель) – физическое или юридическое лицо, уполномоченное на получение груза, багажа, грузобагажа.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Какие тарифы действуют на определенный период времени и могут быть только пониженными?
1	<i>Продолжите предложение:</i> При разработке тарифов за основу принимается _____ перевозки отдельных грузов.
1	<i>Продолжите предложение:</i> _____ – стандартная емкость для перевозки различными видами транспорта с приспособлениями для перегрузки.
1	<i>Продолжите предложение:</i> Для перевозки грузов железнодорожным транспортом грузоотправитель представляет перевозчику надлежащим образом оформленную (и в необходимом количестве экземпляров) _____ на перевозку.
2	<i>Выберите один правильный вариант из предложенных вариантов ответов:</i> Просрочку в доставке грузов устанавливают: а) по договору перевозки; б) по погрузочному ордеру; в) по грузовой квитанции; д) нет верного ответа.
3	<i>Выберите правильные варианты из предложенных вариантов ответов:</i> Доходы фирм формируются за счет: А) заработной платы Б) выручки В) кредита

	Г)стипендий
4	<p><i>Рассчитайте:</i></p> <p>Фирма авансировала:</p> <ul style="list-style-type: none"> -на приобретение транспорта – 100 млн руб. - на строительство гаражей 80 млн. руб. - на закупку топлива – 25 млн. руб. <p>На оплату труда рабочей силы – 35 млн. руб.</p> <p>Определите величину оборотного капитала фирмы.</p>
5	<p><i>Установите соответствие между стратегией ценового маркетинга и ее содержанием:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> 1) стратегия следования за лидером 2) стратегия проникновения на рынок 3) стратегия снятия сливок <ul style="list-style-type: none"> А) низкая цена. Б) максимально высокая цена. В) цена на уровне компании рыночного лидера.

Составитель: к.э.н., доц. Саклакова О.А.

Зав. кафедрой: к.т.н., доц. А.Н. Кочетова