

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ИНСТИТУТ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ



**ПРОГРАММА
ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ**

для абитуриентов, получивших профессионально-техническое образование с общим средним образованием, поступающих на сокращенный срок обучения в учреждения образования, реализующие образовательные программы среднего специального образования

Специальность	2-25 01 10	Коммерческая деятельность (по направлениям)
Направление специальности	2-25 01 10-01	Коммерческая деятельность (экономическая деятельность и услуги)

Минск
2014

Рекомендовано к изданию экспертным советом Республиканского института профессионального образования

Ректор учреждения образования
«Республиканский институт
профессионального образования»

А.Х. Шкляр

Начальник управления
научно-методического обеспечения
профессионального образования
учреждения образования
«Республиканский институт
профессионального образования»

А.Н. Петрова

Авторы: *А.А. Петриковская, Н.В. Довальцова, О.А. Довгяло, А.А. Пшеничникова*, преподаватели учреждения образования «Витебский государственный политехнический колледж»

Рецензенты: *Е.В. Куницкая*, методист отдела методического обеспечения интегрированного профессионального образования учреждения образования «Республиканский институт профессионального образования»;

В.М. Шушлябина, методист управления научно-методического обеспечения профессионального образования учреждения образования «Республиканский институт профессионального образования»

Программа вступительного испытания составлена на основании сборника типовой учебно-программной документации по специальности 3-25 01 34 Страхование дело, для единичной квалификации «Агент страховой», утвержденного Министерством образования Республики Беларусь 10.06.2008 г., типовых учебных программ для реализации образовательных программ профессионально-технического образования по учебным предметам «Основы экономики», утвержденной постановлением Министерства образования Республики Беларусь № 34 от 12.06.20013 г. и «Психология и этика деловых отношений», утвержденной постановлением Министерства образования Республики Беларусь № 80 от 26.08.20013 г.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Абитуриенты, поступающие на сокращенный срок обучения, должны иметь профессионально-техническое образование с общим средним образованием и должность служащего «Агент по снабжению (сбыту)», «Агент рекламный».

В содержание программы вступительного испытания по специальности 2-25 01 10 «Коммерческая деятельность (по направлениям)», направление специальности 2-25 01 10-01 «Коммерческая деятельность (экономическая деятельность и услуги)» включен учебный материал учебных предметов: «Коммерческая деятельность», «Основы экономики», «Психология и этика деловых отношений».

Требования к знаниям и умениям

Абитуриент *должен знать*:

- нормативные правовые акты Республики Беларусь, регламентирующие коммерческую деятельность;
- систему и основные этапы государственного регулирования деятельности субъектов хозяйствования;
- содержание, принципы, задачи коммерческой деятельности;
- совокупность источников правового регулирования коммерческой деятельности, ее иерархическую структуру;
- современные подходы к формированию ассортимента товаров;
- сущность, структуру и организацию хозяйственных связей;
- содержание, задачи и принципы организации закупочной работы;
- методы стимулирования продаж;
- порядок организации и методы управления коммерческой деятельностью в организации или ее структурном подразделении;
- классифицировать информацию в целях оптимизации принятия коммерческих решений;
- задачи и функции специалистов коммерческой службы организации и ее структурного подразделения;
- сущность и роль товарных ресурсов в повышении эффективности торговли;
- этапы ведения договорной работы, содержание договора;
- содержание коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле, в торгово-посредническом звене;
- факторы, порождающие коммерческий риск, методы его снижения, способы определения степени риска;
- основные экономические категории;
- понятие рынка и его функции;
- формы собственности;
- сущность разгосударствления и приватизации;
- особенности развития и руководства экономическим комплексом Республики Беларусь;
- сущность предпринимательства и его формы;
- основы маркетинга и менеджмента;

- сущность нормирования и оплаты труда;
- банковскую, кредитную и налоговую систему Республики Беларусь;
- механизм ценообразования и основы его регулирования;
- сущность безработицы и ее формы;
- предмет, понятия и задачи психологии и профессиональной этики;
- психологические особенности личности современного работника;
- познавательную среду личности работника;
- основные понятия об эмоционально-волевой сфере личности рабочего и специалиста.

Абитуриент должен уметь:

- применять правовые нормы, регламентирующие организацию и ведение коммерческой деятельности;
- выбирать наиболее оптимальные организационно-правовые формы осуществления коммерческой деятельности и подготавливать документы для их регистрации;
- рассчитывать потребность в товарных ресурсах различными методами;
- анализировать соблюдение ассортиментной политики организации и обосновывать принятие коммерческих решений по формированию ассортимента;
- составлять различные виды договорной документации с учетом специфики товарного ассортимента;
- анализировать и оценивать условия поставки, изменять и дополнять условия договора поставки товаров;
- обосновывать выбор потенциального поставщика товаров;
- оформлять транспортную документацию;
- определять эффективную форму продажи товаров;
- анализировать состояние товарных ресурсов и принимать обоснованные решения по их оптимизации;
- анализировать влияние коммерческой деятельности на результаты работы организации;
- анализировать структуру рынка;
- определять виды налогов;
- определять показатели использования производственных фондов предприятия;
- определять издержки производства.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Коммерческая деятельность

Сущность и задачи коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческих операций. Основные элементы организации управления коммерческой деятельностью в организации. Система показателей для оценки эффективности коммерческой деятельности. Коммерческая информация. Комплексное изучение рынка. Информация о покупателях и мотивах покупок. Информация о конъюнктуре рынка. Средства сбора, передачи, накопления, обработки и выдачи информации. Коммерческий риск, его страхование. Товарные ресурсы, источники формирования товарных ресурсов. Изучение рынка сырья и материалов. Вы-

бор стратегии снабжения. Планирование закупок материальных ресурсов. Источники оптовых закупок и поставщики товаров. Источники информации о поставщиках товаров. Формы оптовых закупок, их формирование. Организация учета и контроля за выполнением договоров по поставкам товаров. Понятие сбыта. Канал сбыта. Планирование продукции на основе исследования рынка. Сущность, формы и порядок регулирования хозяйственных связей по поставкам товаров. Договор поставки, его значение. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров. Методы оптовой продажи товаров. Оптовые ярмарки и выставки. Аукционная торговля. Типы магазинов розничной торговой сети. Формы продажи товаров. Закон Республики Беларусь «О защите прав потребителей». Права потребителей. Государственная и общественная защита прав потребителей. Организация сервисной сети. Предпродажный и послепродажный сервис. Услуги в период продажи товаров.

Основы экономики

Факторы производства. Виды экономических систем. Понятие рынка. Функции. Виды. Рыночный механизм. Объективные закономерности перехода к рынку. Объекты и субъекты. Приватизация. Объекты и субъекты. Хозяйственный комплекс страны. Материальное и нематериальное производство. Экономическая характеристика базовой отрасли. Права и обязанности предпринимателей. Государственная регистрация. Малый бизнес. Принципы и функции. Виды маркетинга. Функции и жизненный цикл товара. Реклама. Цели. Правила рекламного бизнеса. Виды рекламы. Основы менеджмента. Износ фондов и его виды. Амортизация. Фондоотдача. Фондовооруженность. Энерговооруженность. Коэффициент сменности работы оборудования. Норма времени. Норма выработки. Норма обслуживания. Принципы. Формы. Тарифная система организации оплаты. Номинальная и реальная заработная плата. Система премирования. Себестоимость продукции. Структура себестоимости. Значение и пути снижения себестоимости продукции. Прибыль и ее виды. Рентабельность и ее виды. Производительность труда. Показатели качества продукции. Стандарт качества. Обеспечение конкурентоспособности производства и технологии на современном рынке. Банковская система Республики Беларусь. Коммерческие банки. Взаимоотношения предприятий, фирм с банками. Ее принципы и функции. Виды налогов. Подоходный налог с граждан. Спрос и предложение. Эластичность спроса и предложения. Принципы ценообразования. Виды и функции цен. Основные разделы и их характеристика. Виды безработицы. Социальная защита населения.

Психология и этика деловых отношений

Структура личности. Мотивы поведения. Интересы. Нравственные убеждения. Мировоззрение. Движущие силы развития личности. Образ «Я», самооценка и уровень притязаний. Понятие об ощущении и восприятии, внимании. Виды внимания, классификация и виды ощущений и восприятий. Понятие о памяти. Виды памяти. Мышление и речь. Виды, операции и формы мышления. Воображение, как «образное мышление». Виды воображения. Понятие об эмоциях и чувствах. Виды чувств и их формирование. Стрессовое состояние. Нравственные чувства. Чувства и потребности человека. Понятие о воле. Волевое усилие. Воле-

вые качества личности и самовоспитание воли современного специалиста. Понятие о темпераменте. Типы темперамента. Характер, его структура. Понятие о способностях. Их виды, структура. Задатки и способности. Понятие о деятельности. Виды деятельности. Потребности, как источник активности. Навыки, умения, привычки, как способы выполнения деятельности. Нормы взаимоотношений в коллективе. Группы и их классификация. Коллектив. Понятие о лидере. Соотношение личного и общественного. Содержание. Структура. Цели и функции делового общения. Техника и приемы общения. Этикет, как высшее проявление нравственной культуры в профессиональной деятельности.

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ

Материалы для проведения вступительного испытания по специальности разрабатываются на основе данной программы.

Форма проведения вступительного испытания определяется учреждением образования.

В структуру заданий для проведения вступительного испытания по специальности должны быть включены вопросы: по страховому делу, основам экономики, психологии и этики деловых отношений.

Знания абитуриента оцениваются по десятибалльной шкале в соответствии с приведенными критериями оценки вступительного испытания.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ ПО КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<i>Отметка в баллах</i>	<i>Показатели оценки</i>
1 (один)	Узнавание отдельных объектов изучения программного учебного материала, предъявленных в готовом виде (терминов и понятий, относящихся к коммерческой деятельности, конъюнктуры рынка, этапы ведения договорной работы, сущность договора и т.д.); наличие многочисленных существенных ошибок, исправляемых с непосредственной помощью преподавателя.
2 (два)	Различие объектов изучения программного учебного материала, предъявленных в готовом виде (терминов и понятий, относящихся к коммерческой деятельности, конъюнктуры рынка, этапы ведения договорной работы, сущность договора, содержание коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле, схем структуры договоров поставки т.д.); осуществление соответствующих практических действий (определение выполнения расчетов по определению потребности в товарных ресурсах, определение коэффициентов полноты и устойчивости ассортимента и т.д.); наличие существенных ошибок, исправляемых с непосредственной помощью преподавателя.
3 (три)	Воспроизведение части программного учебного материала по памяти (фрагментарный пересказ и перечисление терминов и определений, относящихся к понятию коммерческой деятельности, этапов ведения договорной работы, условий договора, методов оптовой закупки и продажи товаров и т.д.); осуществление умственных и практических действий по образцу (определение потребности в товарных ресурсах, определению коэффициентов полноты и устойчивости ассортимента и т.д.); наличие отдельных существенных ошибок.
4 (четыре)	Недостаточно осознанное воспроизведение большей части программного учебного материала (описание с элементами объяснения содержания коммерческой деятельности, конъюнктуры потребительского рынка, порядка формирования товар-

	ных ресурсов, содержания договора поставки, оптовой и розничной продажи товаров, формирования ассортимента, организационных форм и методов продвижения продукции; схем оптовых закупок товаров и т.д.), применение знаний в знакомой ситуации по образцу (определение потребности в товарных ресурсах, определению коэффициентов полноты и устойчивости ассортимента и т.д.); наличие единичных существенных ошибок.
5 (пять)	Осознанное воспроизведение большей части программного учебного материала (описание с объяснением содержания коммерческой деятельности, конъюнктуры потребительского рынка, порядка формирования товарных ресурсов, содержания договора поставки, оптовой и розничной продажи товаров, формирования ассортимента, организационных форм и методов продвижения продукции; схем оптовых закупок товаров и т.д.), применение знаний в знакомой ситуации по образцу (определение потребности в товарных ресурсах, определению коэффициентов полноты и устойчивости ассортимента и т.д.); наличие несущественных ошибок.
6 (шесть)	Полное знание и осознанное воспроизведение всего программного учебного материала; владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (описание и объяснение содержания коммерческой деятельности, конъюнктуры потребительского рынка, порядка формирования товарных ресурсов, содержания договора поставки, оптовой и розничной продажи товаров, формирования ассортимента, организационных форм и методов продвижения продукции; схем оптовых закупок товаров и т.д.); выполнение заданий по образцу, на основе предписаний (определение потребности в товарных ресурсах, определению коэффициентов полноты и устойчивости ассортимента и т.д.); наличие несущественных ошибок.
7 (семь)	Полное, прочное знание и воспроизведение программного учебного материала; владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (развернутое описание и объяснение объектов страхования, страховых случаев, порядка установления страховых сумм, расчета страховых премий, раскрытие сущности систем страхования и вариантов заключения договоров страхования, обоснование и доказательство расчетов, формулирование выводов и т.д., недостаточно самостоятельное выполнение заданий по определению страховой суммы и страхового тарифа, расчету страховой суммы, по определению страховой выплаты и т. д.); наличие единичных несущественных ошибок.
8 (восемь)	Полное, прочное, глубокое знание и воспроизведение программного учебного материала; оперирование программным учебным материалом в знакомой ситуации (развернутое описание и объяснение объектов коммерческой деятельности, конъюнктуры потребительского рынка, организации и этапов ведения договорной работы, содержания договора, коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле, формы оптовой закупки и способов заключения договоров и т.д.; самостоятельное выполнение заданий по определению потребности в товарных ресурсах, определению коэффициентов полноты и устойчивости ассортимента и т. д.); наличие единичных несущественных ошибок.
9 (девять)	Полное, прочное, глубокое, системное знание программного учебного материала; оперирование программным учебным материалом в частично измененной ситуации (применение учебного материала, как на основе известных правил, так и поиск новых способов решения задач по коммерческой деятельности, новых способов организации процесса продажи товаров, выборе оптимальных условий поставки и т.д.);
10 (десять)	Свободное оперирование программным учебным материалом; применение знаний и умений в незнакомой ситуации (самостоятельные действия при поиске рациональных путей обеспечения конкурентоспособности торговой организации; выполнение творческих работ и заданий по изучению конъюнктуры рынка, формированию конкурентоспособного ассортимента товаров, расчета показателей эффективности коммерческой деятельности и т.д.).

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ ПО ОСНОВАМ ЭКОНОМИКИ

Отметка в баллах	Показатели оценки
1 (один)	Узнавание отдельных объектов изучения программного учебного материала, предъявленных в готовом виде (терминов и понятий, относящихся к экономике, отраслей экономики, функций рынка, маркетинга и менеджмента, форм предпринимательства, субъектов, объектов приватизации и т.д.); наличие многочисленных существенных ошибок, исправляемых с непосредственной помощью преподавателя.
2 (два)	Различие объектов изучения программного учебного материала, предъявляемых в готовом виде (терминов и понятий, относящихся к экономике, отраслей экономики, функций рынка, маркетинга и менеджмента, форм предпринимательства, субъектов, объектов приватизации, амортизации и т.д.); осуществление соответствующих практических действий (определение экономической прибыли и т.д.); наличие существенных ошибок, исправляемых с непосредственной помощью преподавателя.
3 (три)	Воспроизведение части программного учебного материала по памяти (фрагментарный пересказ и перечисление терминов и понятий, относящихся к экономике, отраслей экономики, функций рынка, маркетинга и менеджмента, форм предпринимательства, субъектов, объектов приватизации, амортизации, видов экономических систем, рекламы и т.д.); осуществление умственных и практических действий по образцу (определение экономической прибыли и т.д.); наличие отдельных существенных ошибок.
4 (четыре)	Недостаточно осознанное воспроизведение большей части программного учебного материала (описание с элементами объяснения классификации производственных фондов, субъектов, объектов амортизации, приватизации, видов экономических систем, рекламы, прибыли, цен и т.д.), применение знаний в знакомой ситуации по образцу (определение экономической прибыли, норм выработки и т.д.); наличие единичных существенных ошибок.
5 (пять)	Осознанное воспроизведение большей части программного учебного материала (описание с объяснением классификации производственных фондов, функций, субъектов, объектов амортизации, приватизации, видов экономических систем, рекламы, прибыли, цен, налогов, рентабельности и т.д.); применение знаний в знакомой ситуации по образцу (определение экономической прибыли, норм выработки и т.д.); наличие несущественных ошибок.
6 (шесть)	Полное знание и осознанное воспроизведение всего программного учебного материала; владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (описание и объяснение классификации производственных фондов, видов износа, амортизации, приватизации, использование научных понятий при освещении фактов и явлений; выявление и обоснование причинно-следственных связей между ростом производительности труда и заработной платой, приведение примеров из практики, выполнение заданий по образцу, на основе предписаний по определению экономической прибыли, норм выработки и т.д.); наличие несущественных ошибок.
7 (семь)	Полное, прочное знание и воспроизведение программного учебного материала; владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (развернутое описание и объяснение принципов организации оплаты труда, налоговой системы, рыночного механизма ценообразования, закона спроса и предложения, раскрытие сущности банковской и кредитной системы Республики Беларусь, эластичности спроса и предложения, государственной регистрации малого бизнеса, обоснование и доказательство издержек производства, формулирование выводов, недостаточно самостоятельное выполнение заданий по определению экономической прибыли, норм выработки и т.д.); наличие единичных несущественных ошибок.
8 (восемь)	Полное, прочное, глубокое знание и воспроизведение программного учебного материала; оперирование программным учебным материалом в знакомой ситуации

	(развернутое описание и объяснение принципов организации оплаты труда, налоговой системы, рыночного механизма ценообразования, закона спроса и предложения, раскрытие сущности банковской и кредитной системы Республики Беларусь, государственной регистрации малого бизнеса, обоснование и доказательство издержек производства, формулирование выводов, самостоятельное выполнение заданий по определению экономической прибыли, норм выработки и т.д.); наличие единичных несущественных ошибок.
9 (девять)	Полное, прочное, глубокое, системное знание программного учебного материала; оперирование программным учебным материалом в частично измененной ситуации (применение учебного материала, как на основе известных правил, так и поиск новых способов решения задач по экономике и экономической теории, выдвижение предположений и гипотез по развитию экономического комплекса Республики Беларусь, совершенствованию качества продукции, снижению себестоимости продукции и уровня безработицы, наличие действий творческого характера для выполнения заданий по определению экономической прибыли, норм выработки и т.д.).
10 (десять)	Свободное оперирование программным учебным материалом; применение знаний и умений в незнакомой ситуации (самостоятельные действия по описанию, объяснению, как традиционного рыночного механизма ценообразования, так и новейших инструкций, влияния конкуренции и монополии на установление цен, выполнение творческих работ и заданий по определению экономической прибыли, норм выработки и т.д.).

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ВСТУПИТЕЛЬНОГО ИСПЫТАНИЯ ПО ПСИХОЛОГИИ И ЭТИКЕ ДЕЛОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

<i>Отметка в баллах</i>	<i>Показатели оценки</i>
1 (один)	Узнавание отдельных объектов изучения программного учебного материала, предъявленных в готовом виде (психологических терминов, понятий и явлений, отраслей и методов психологии и т.д.); наличие многочисленных существенных ошибок, исправляемых с непосредственной помощью преподавателя.
2 (два)	Различие объектов изучения программного учебного материала, предъявленных в готовом виде (психологических терминов, понятий и явлений, отраслей и методов психологии и т.д.); осуществление соответствующих практических действий; наличие существенных ошибок, исправляемых с непосредственной помощью преподавателя.
3 (три)	Воспроизведение части программного учебного материала по памяти (фрагментарный пересказ и перечисление психологических терминов, понятий и явлений, отраслей и методов психологии и т.д.); осуществление умственных и практических действий по образцу; наличие отдельных существенных ошибок.
4 (четыре)	Недостаточно осознанное воспроизведение большей части программного учебного материала (описание с элементами объяснения классификации психологических понятий и явлений, психических процессов, состояний и т.д.), применение знаний в знакомой ситуации по образцу; наличие единичных существенных ошибок.
5 (пять)	Осознанное воспроизведение большей части программного учебного материала (описание с объяснением классификации психологических понятий и явлений, психических процессов, состояний, закономерностей познавательных процессов и психических состояний и т.д.); применение знаний в знакомой ситуации по образцу; наличие несущественных ошибок.
6 (шесть)	Полное знание и осознанное воспроизведение всего программного учебного материала; владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (описание и объяснение классификации психологических понятий и явлений, психических процессов, состояний, выявление и обоснование их закономерности и сущности, использования научных понятий при освещении фактов и явлений, психологических особенностей личности и т. д., приведение примеров из практики, выполнение заданий по образцу на основе предписаний); наличие не-

	существенных ошибок.
7 (семь)	Полное, прочное знание и воспроизведение программного учебного материала; владение программным учебным материалом в знакомой ситуации (развернутое описание и объяснение классификации психологических понятий и явлений, психических процессов, состояний, раскрытие структуры и сущности психологических понятий, явлений и процессов, обоснование и доказательство психологических особенностей личности, формулирование выводов и т.д., недостаточно самостоятельное выполнение заданий); наличие единичных несущественных ошибок.
8 (восемь)	Полное, прочное, глубокое знание и воспроизведение программного учебного материала; оперирование программным учебным материалом в знакомой ситуации (развернутое описание и объяснение классификации психологических понятий и явлений, психических процессов, состояний, раскрытие структуры и сущности психологических понятий, явлений и процессов, обоснование и доказательство психологических особенностей личности, формулирование выводов и т.д., самостоятельное выполнение заданий); наличие единичных несущественных ошибок.
9 (девять)	Полное, прочное, глубокое, системное знание программного учебного материала; оперирование программным учебным материалом в частично измененной ситуации (применение знаний учебного материала по психологии и этике деловых отношений при поиске новых методов личностного общения, выдвижение предположений и гипотез по улучшению психологического климата в коллективе и т. д., наличие действий и операций творческого характера для выполнения заданий).
10 (десять)	Свободное оперирование программным учебным материалом; применение знаний и умений в незнакомой ситуации (самостоятельные действия по описанию, объяснению классификации психологических понятий и явлений, психических процессов, состояний, демонстрация самостоятельного выполнения творческих работ и заданий по улучшению психологического климата в коллективе и т. д.).

При ответе на вопросы учитывается характер и количество допущенных ошибок. При наличии существенных ошибок отметка может быть снижена на 50%, а несущественных – на 10%.

Отметка 0 (ноль) баллов выставляется абитуриенту при отказе от ответа.

Отметка по результатам вступительного испытания выставляется исходя из суммы баллов по всем вопросам экзаменационного задания в соответствии со следующей таблицей.

<i>Общая сумма баллов</i>	<i>Отметка</i>
1-3	1
4-6	2
7-9	3
10-12	4
13-15	5
16-18	6
19-21	7
22-24	8
25-27	9
28-30	10