Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Иркутский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ИГУ»)
Международный институт экономики и лингвистики
Кафедра экономики и торговой политики

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

по дисциплине

Б1.В.07 «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

направление подготовки **38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»**

Профиль «Расчетно-экономический»

Иркутск, 2025

Одобрен
УМК МИЭЛ

Разработан в соответствии с ФГОС ВО
ФГОС ВО 38.03.06 «Торговое дело» (уровень бакалавриат), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» августа 2020 г. № 963, зарегистрированный в Минюсте России «25» августа 2020 г. № 59428

с учетом требований проф. стандарта
08.043 «Экономист предприятия», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 г. № 161н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 29 апреля 2021., регистрационный № 63289)
08.039 «Специалист по внешнеэкономической деятельности» (утвержденная приказом Министерства труда и социальной защиты Российской федерации от 17 июля 2019 г. № 409н)

Председатель УМК *Крайнова Е.В., зам. директора по учебной работе, канд. филол. наук, доцент*

подпись, печать

Разработчик *Мирошников Д.В. доцент кафедры экономики и торговой политики, канд. экон. наук*

подпись

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

По учебной дисциплине Б1.В.07 «Организация торговой деятельности», направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиль подготовки – расчетно-экономический, квалификация выпускника – Бакалавр

1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

(курс 3, семестр 5)

Код компетенции	Содержание компетенции	Индекс и содержание индикатора компетенций	Результаты обучения
ПК-2	Способен выполнять расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности торговой организации	*ИДК ПК2.1* Осуществляет расчет экономических показателей результатов деятельности торговой организации	**Знает:** современные методы и технологии в сфере экономической деятельности, предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации, методы оценки эффективности торговой деятельности, регулировать процессы закупки и реализации товаров, осуществления операций товароснабжения торгового предприятия. **Умеет:** применять современные методы и технологии в объеме, необходимом для целей расчет экономических показателей результатов деятельности торговой организации. **Владеет:** методами сбора и анализа данных, необходимых для расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации.
		ИДК ПК2.2 Проводит экономический анализ хозяйственной деятельности торговой организации	**Знает:** различные стороны функционирования торговых предприятий, директивные и нормативные акты, регламентирующие структурно-элементное построение внутренней торговли в федеральном и региональном аспекте, виды, типы, функции

			торговых предприятий, управление торговыми процессами, организацию труда на предприятии торговли. **Умеет:** осуществлять торговые и технологические операции, в розничной и оптовой торговле; применять специальные методы экономических исследований. **Владеет:** аналитическими методами для оценки эффективности торговой деятельности торговых, технологией разработки решений на предприятиях; опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.

2. Текущий контроль

2.1 Программа оценивания контролируемых компетенций ПК-2

Раздел дисциплины	Код индикатора компетенции	Планируемый результат	Показатель	Критерий оценивания	Наименование ОС	
					ТК	ПА
Раздел 1. Основы торговой деятельности предприятия	ИДК$_{ПК2.1}$ ИДК$_{ПК2.2}$	**Знает:** цели и задачи торговой деятельности в коммерческих организациях; сущность и содержание торговой деятельности. Выгоды и риски в торговле. Организационно-правовые формы субъектов, их краткую характеристику. Нормативные документы регулирующие торговую деятельность в России. Инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции. **Умеет:** устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение. Управлять товарными запасами и потоками. Отличать выгоды и риски в торговле. Решать ситуационные задачи по разделу дисциплины.	Знание сущности и содержания торговой. Владение терминологией торговой деятельности. Умение определить формы субъектов коммерции. Умение управлять товарными запасами и потоками.	Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему. При оценке ответа студента нужно руководствоваться следующими критериями: 1) полнота и правильность ответа; 2) степень осознанности, понимания изученного материала.	Доклад на заданную тему; собеседование; тестовые задания	

		Владеет: характеристикой основных элементов торговой деятельности; умением определить структуру коммерческих служб; знаниями о государственном регулировании торговой деятельности**.** Методикой установления коммерческих связей и составления договоров.				
Раздел 2. Организация операционной деятельности предприятий оптовой торговли	ИДК$_{ПК2.1}$ ИДК$_{ПК2.2}$	**Знает:** Принципы организации хозяйственной деятельности в организациях оптовой торговли. Классификацию предприятий оптовой торговли. Цели, задачи, принципы организации закупочной работы на оптовых торговых предприятиях. Услуги оптовых торговых предприятий. **Умеет:** вести коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Решать ситуационные задачи по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков. **Владеет:** методами организация операций продажи това-	Знание сущности оптовой, ее функций, особенностей функционирования, современного состояние и перспектив развития. Видов и типов оптовых предприятий. Особенностей развития оптовой торговли в мировом экономическом пространстве. Умение проектировать торгово - технологическое оборудование в оптовой торговле и правила его эксплуатации. Знание организационных и правовых норм охраны труда работ-	Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему. При оценке ответа студента нужно руководствоваться следующими критериями: 1) полнота и правильность ответа; 2) степень осознанности, понимания изученного материала.	Собеседование, тестовые задания	

		ров на оптовых рынках, аукционах, в магазинах Кэш-Энд-Кэрри, методами оптовой продажи товаров оптовым покупателям.	ников оптовой торговли.			
Раздел 3. Организация операций на предприятиях розничной торговли.	ИДК$_{ПК2.1}$ ИДК$_{ПК2.2}$	**Знает:** Цели, задачи и функции розничной торговли. Состояние и перспективы розничной торговли. Концептуальные основы формирования инфраструктуры розничной торговли. Классификацию предприятий розничной торговли, их виды, типы, характеристику. Порядок формирования и регулирования ассортимента на розничных торговых предприятиях. Формы и методы оптовой продажи товаров. **Умеет:** осуществлять операционную деятельность при продаже товаров в сфере розничной торговли, управлять товарными запасами на складах магазинов. **Владеет:** Методами определения частоты	Знание задач государственного регулирования розничной торговли. Владение методами управления товарными запасами и формирования товарного ассортимента на предприятиях розничной торговли. Умение проектировать торгово - технологическое оборудование в сфере розничной торговле и правила его эксплуатации. Знание организационных и правовых норм охраны труда работников розничной торговли. Умение решать ситуационные задачи по изучаемому разделу.	Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему. При оценке ответа студента нужно руководствоваться следующими критериями: 1) полнота и правильность ответа; 2) степень осознанности, понимания изученного материала..	собеседование; тестовые задания	

		и партионности завоза товаров в магазины. Операциями по планированию перевозок товаров в розничную сеть. Методикой разработки графиков, схем и маршрутов завоза товаров, выбора транспортных средств. Приемами мониторинга оптовых поставщиков продовольственных и непродовольственных товаров в магазине.				

***** Оценочным средством для промежуточной аттестации являются вопросы к зачету.

2.2 Характеристика оценочных материалов для обеспечения текущего контроля по дисциплине

Код индикатора компетенции	Планируемый результат	ОС	Содержание задания/вопроса и т.д.
ИДК ПК2.1	**Знает:** современные методы и технологии в сфере экономической деятельности, предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации, методы оценки эффективности торговой деятельности, регулировать процессы закупки и реализации товаров, осуществления операций товароснабжения торгового предприятия.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.07 «Организация торговой деятельности»
ИДК ПК2.1	**Умеет:** применять современные методы и технологии в объеме, необходимом для целей расчет экономических показателей ре-	Собеседование, тестирова-	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.07 «Организация торговой деятельности»

	зультатов деятельности торговой организации.	ние	
ИДК ПК21.1	**Владеет:** методами сбора и анализа данных, необходимых для расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.07 «Организация торговой деятельности»
ИДК ПК2.2	**Знает:** различные стороны функционирования торговых предприятий, директивные и нормативные акты, регламентирующие структурно-элементное построение внутренней торговли в федеральном и региональном аспекте, виды, типы, функции торговых предприятий, управление торговыми процессами, организацию труда на предприятии торговли.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.07 «Организация торговой деятельности»
ИДК ПК2.2	**Умеет:** осуществлять торговые и технологические операции, в розничной и оптовой торговле; применять специальные методы экономических исследований.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.07 «Организация торговой деятельности»
ИДК ПК2.2	**Владеет:** аналитическими методами для оценки эффективности торговой деятельности торговых, технологией разработки решений на предприятиях; опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.07 «Организация торговой деятельности»

Оценочные средства для текущего контроля (пример)

Тема №1. Основы торговой деятельности предприятия

Вопросы и задания

1. Назовите цели, задачи, предмет дисциплины «Организация торговой деятельности».
2. Каковы межпредметные связи данной дисциплины с другими дисциплинами?
3. Каковы основные функции процессов организации деятельности торгового предприятия?

4. Торговое предприятие как объект управления и системы управления предприятием торговли.
5. Каковы количественные и качественные показатели, характеризующие эффективность операций в системе управления торговым предприятием?
6. Что представляет собой предприятие торговли как хозяйствующий субъект?
7. Каковы сфера функционирования торгового предприятия на потребительском рынке?

Тестовое задание:

Тесты текущего контроля разрабатываются преподавателем по каждой теме.

В качестве таких оценочных средств могут использоваться тесты с открытыми вопросами (I типа) и закрытыми вопросами (одновариантные и многовариантные, II типа), контрольные (расчетные) задачи, а также ситуационные задачи, моделирующие работу торговых предприятий.

Тесты I типа включают: задания свободного изложения и задания – дополнения.

Свободно-конструируемые задания предполагают свободные ответы по сути задания. На ответы не накладываются ограничения, но формулировки задания должны обеспечить наличие только одного правильного ответа.

Задания-дополнения (задачи с ограничением на ответы) предполагают самостоятельную формулировку ответов студентами, но их возможности ограничены.

Тесты II типа включают задания альтернативных ответов, множественного выбора, на восстановление соответствия, на восстановление последовательности.

Задания альтернативных ответов – к каждой задаче дается только два варианта ответа, студент должен выбрать один из них.

Задания множественного выбора – студент должен выбрать несколько правильных ответов из предложенных вариантов.

Задания на соответствие – в них необходимо восстановить соответствие между элементами двух списков.

Задания на восстановление последовательности – используются там, где присутствуют алгоритмическая деятельность или временные события.

Демонстрационный вариант тестов I типа

1. Тип предприятия розничной торговли – это предприятие, определенного вида, классифицированное по … и формам торгового обслуживания покупателей

2. Устойчивость и стратегическую стабильность потребительского рынка гарантируют оптовые предприятия … уровня

3. С учетом создаваемых режимов хранения склады подразделяют на … и …

4. Торговая сеть, расположенная в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях, называется…

5. Минимаркеты относятся к предприятиям … значения

6. Торгово- … процесс – это последовательность операций, обеспечивающих процесс купли-продажи товаров и товародвижения.

7. …товародвижение определяется количеством складских звеньев, через которые проходит товар при его продвижении от производителя к потребителю.

Демонстрационный вариант тестов II типа

1. Принципы рациональной организации процесса товародвижения заключаются…

а) в применении кратчайших путей движения товаров

б) установлении оптимальной формы товародвижения

в) совершенствовании торговой сети

г) электронизация торговых операций

д) внедрении прогрессивных технологий торгового обслуживания

2. Структуры, входящие в число организаторов оптового оборота, - это…

а) оптовые ярмарки

б) предприятия-брокеры

в) комиссионеры

г) аукционы

д) оптовые продовольственные рынки

е) торговые агенты

3. Установите соответствие между основными признаками классификации магазинов и их характеристиками:

1. по формам товарной специализации	а) местного значения б) городского значения в) мелкие г) средние д) крупные е) крупнейшие ж) универсальные з) специализированные е) неспециализированные
2. по характеру размещения на территории населенного пункта	
3. по размерам торговой площади	

4. Установите последовательность типов магазинов в порядке уменьшения минимального размера их торговой площади

а) продукты

б) магазин-склад

в) универмаг

г) гипермаркет

д) дом торговли

е) универсам

5. Установите соответствие между типами магазинов и ассортиментом, продаваемых в них товаров

1.Гипермаркет	а) универсальный ассортимент продовольственных и/или непродовольственных товаров б) универсальный ассортимент продовольственных товаров и широкий ассортимент непродовольственных товаров частого спроса в) универсальный ассортимент непродовольственных товаров г) ассортимент, соответствующий специализации магазина д) универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров
2. Универмаг	
3.Универсам	
4.Магазин-склад	
5.Специализированный магазин	

Критерии оценки результатов выполнения тестовых заданий

Основным критерием оценки результатов выполнения тестовых заданий является коэффициент усвоения учебного материала, который определяется как отношение правильных ответов к общему количеству заданий.

Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
От 40 до 0 баллов. Необходима значительная дальнейшая работа для успешного прохождения теста.	От 60 до 40 баллов. Выполнение теста удовлетворяет минимальным критериям.	От 80 до 60 баллов. В целом правильная работа с определённым количеством ошибок.	От 100 до 80 баллов. Отличное выполнение теста с незначительным количеством ошибок.

Внеаудиторная самостоятельная работа

Тема № 1-8: подготовка к собеседованию по теме.

Цель работы: закрепление знаний теоретического лекционного и практического материала, развитие самостоятельного подхода к освоению учебного материала.

Норма времени на выполнение: 1 неделя.

Форма представления выполненной работы: устное выступление с презентацией материала по теме работы.

Информационные источники: в списке литературы.

Критерии оценки устного ответа самостоятельной работы

Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных профессиональных и академических ситуациях.

«отлично» студент получает, если:

- обстоятельно с достаточной полнотой излагает соответствующую тему;
- дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов;

– правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала.

«хорошо» студент получает, если:

– неполно, но правильно изложено задание;
– при изложении были допущены 1-2 несущественные ошибки, которые он исправляет после замечания преподавателя;
– дает правильные формулировки, точные определения, понятия терминов;
– может обосновать свой ответ, привести необходимые примеры;
– правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания студентом данного материала.

«удовлетворительно» студент получает, если:

– неполно, но правильно изложено задание;
– при изложении допущена 1 существенная ошибка;
– знает и понимает основные положения данной темы, но допускает неточности в формулировке понятий;
– излагает выполнение задания недостаточно логично и последовательно;
– затрудняется при ответах на вопросы преподавателя.

«неудовлетворительно» студент получает, если:

– неполно изложено задание;
– при изложении были допущены существенные ошибки.

3. Промежуточная аттестация

По дисциплине Б1.В.07 «Организация торговой деятельности» формой промежуточной аттестации является экзамен.

3.1.Оценка запланированных результатов по дисциплине

Код компетенции	Код оцениваемого индикатора	Результаты обучения	Показатели
ПК-2	*ИДК ПК2.1*	**Знает:** современные методы и технологии в сфере экономической деятельности, предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации, методы оценки эффективности торговой деятельности, регулировать процессы закупки и реализации товаров, осуществления операций товароснабжения торгового предприятия. **Умеет:** применять современные методы и технологии в объеме, необходимом для целей расчет экономических показателей результатов деятельности торговой организации. **Владеет:** методами сбора и анализа данных, необходимых для расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации.	Знание сущности оптовой, ее функций, особенностей функционирования, современного состояние и перспектив развития; видов и типов оптовых предприятий; особенностей развития оптовой торговли в мировом экономическом пространстве. Умение проектировать торгово - технологическое оборудование в оптовой торговле и правила его эксплуатации. Знание организационных и правовых норм охраны труда работников оптовой торговли.
	ИДК ПК2.2	**Знает:** различные стороны функционирования торговых предприятий, директивные и нормативные акты, регламентирующие структурно-элементное построение внутренней торговли в федеральном и региональном	Знание задач государственного регулирования розничной торговли. Владение методами управления товарными запасами и формирования товарного ассортимента на предприятиях розничной торговли. Умение проектировать торгово - технологическое обо-

		аспекте, виды, типы, функции торговых предприятий, управление торговыми процессами, организацию труда на предприятии торговли. **Умеет:** осуществлять торговые и технологические операции, в розничной и оптовой торговле; применять специальные методы экономических исследований. **Владеет:** аналитическими методами для оценки эффективности торговой деятельности торговых, технологией разработки решений на предприятиях; опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности.	рудование в сфере розничной торговле и правила его эксплуатации. Знание организационных и правовых норм охраны труда работников розничной торговли.

3.2. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенции (индикатора) на этапе освоения дисциплины Б1.В.07 «Организация торговой деятельности»

Коды компетенций	Показатели и критерии оценки достижения освоения компетенции				Оценочное средство
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично	
ПК-1	**Знать**				Вопросы к экзамену
	На экзамене студент допускает значительные ошибки и обнаруживает лишь начальную степень ориентации в	Уровень студента недостаточно высок. Допускаются ошибки и затруднения при изложении материала.	Студент относительно полно ориентируется в материале и отвечает без затруднений при контроле знаний. Допускает не-	На экзамене студент свободно ориентируется в материале и отвечает без затруднений. Способен к выполнению сложных зада-	

	материале.		значительное количество ошибок. Способен к выполнению сложных заданий.	ний, постановке целей и выборе путей их реализации.	
	Уметь				Тест
	От 40 до 0 баллов. Необходима значительная дальнейшая работа для успешного прохождения теста.	От 60 до 40 баллов. Выполнение теста удовлетворяет минимальным критериям.	От 80 до 60 баллов. В целом правильная работа с определённым количеством ошибок.	От 100 до 80 баллов. Отличное выполнение теста с незначительным количеством ошибок.	
	Владеть				Тест с открытыми вопросами
	Правильные ответы даны на менее ½ вопросов, выполнены менее ½ заданий. Ответы краткие, неразвернутые, «случайные».	Правильные ответы даны на ⅔ вопросов, выполнены ⅔ заданий. Большинство (⅔) ответов краткие, неразвернутые.	Правильные ответы даны на все вопросы, выполнены все задания. Полнота и логичность изложения ответов достаточная в ⅔ ответах.	Правильные ответы даны на все вопросы, выполнены все задания. Полнота и логичность изложения ответов достаточно высокая во всех ответах.	

3.3 Оценочные материалы, обеспечивающие диагностику сформированности компетенций, заявленных в рабочей программе дисциплины Б1.В.07 «Организация торговой деятельности»

Примерный список вопросов к экзамену:

1. Основные понятия: «организация производства», «торговые процессы», «розничная торговля», «оптовая торговля», «операции и процедуры в торговле».
2. Основные функции процессов организации деятельности предприятия.
3. Организация операций и процедур как объект управления и системы управления.
4. Количественные и качественные показатели, характеризующие эффективность операций в системе управления.

5. Предприятие торговли как хозяйствующий субъект Сфера функционирования торгового предприятия на потребительском рынке.

6. Оптовая торговля сущность, функции, особенности функционирования, современное состояние и перспективы развития.

7. Виды и типы оптовых предприятий, функции и их роль в организации процессов товародвижения.

8. Особенности развития оптовой торговли в мировом экономическом пространстве.

9. Оптовые предприятия общенационального масштаба и регионального уровня. Независимые оптовики, торгово-посреднические структуры, организаторы оптового оборота.

10. Организация закупочной деятельности на оптовом предприятии. Сущность процессов закупочной работы, источники поставок товаров.

11. Основные критерии выбора поставщиков. Операции по организации закупок товаров и оценка её эффективности (на оптовом и розничном предприятии).

12. Факторы, влияющие на закупочную работу торгового предприятия и её эффективность (на оптовом предприятии, в розничной торговле).

13. Операции по организации оптовой продажи товаров и оценка их эффективности.

14. Источники поставок товаров в розничную сеть, процессы по их изучению и выбор.

15. Коммерческие риски в торговле и пути их снижения.

16. Договоры в торговле, операции и процедуры по заключению договоров на поставку товаров и их экономическое обоснование

17. Договоры поставки товаров: их сущность, порядок заключения и расторжения договоров поставки.

18. Процессы организации закупок на оптовых ярмарках.

19. Классификация оптовых предприятий, роль отдельных видов и типов оптовых предприятий в организации процессов товародвижения.

20. Организация процессов товароснабжения розничных торговых предприятий (на конкретном примере).

21. Современные направления развития сети предприятий розничной торговли.

22. Классификации предприятий розничной торговли: признаки классификации, типы и виды предприятий.

23. Организация и технология завоза товаров в розничные торговые предприятия.

24. Операции по разработке планограммы рационального размещения товаров в торговом зале магазина с позиции мерчандайзинга.

25. Операции по организация и технологии розничной продажи товаров (на примере конкретного магазина).

26. Основы формирования инфраструктуры розничной торговли

27. Формы торгового обслуживания и методы продажи товаров.

28. Правила продажи отдельных видов товаров.

29. Продажа товаров по особым правилам: по образцам, продажа товаров в кредит, продажа товаров длительного пользования, продажа алкогольной продукции и табачных изделий.

30. Организационные операции торгового обслуживания покупателей и пути их совершенствования.

31. Современные формы и методы торгового обслуживания и их эффективность.

32. Организация государственного контроля за торговлей.

33.Организационные операции по анализу и оценке культуры и качества торгового обслуживания населения.

34. Анализ состояния и обоснование перспективных направлений развития оптовой торговли.

35. Автоматизации процессов продажи товаров (вендинга).

36. Внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания, основанных на мерчандайзинговом подходе.

37. Анализ места расположения магазина и оценка его потенциала.

38. Выбор оптимального типа торгового центра для конкретной территории.

39. Операции по организации закупок товаров и оценка её эффективности (на оптовом и розничном предприятии).

40. Факторы, влияющие на закупочную работу торгового предприятия и её эффективность (на оптовом предприятии, в розничной торговле).

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Иркутский государственный университет»
(ФГБОУ ВО «ИГУ»)
Международный институт экономики и лингвистики

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

Дисциплина **«Б1.В.07 «Организация торговой деятельности»**

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

1. Основные понятия: «организация производства», «торговые процессы», «розничная торговля», «оптовая торговля», «операции и процедуры в торговле».
2. Современные направления развития сети предприятий розничной торговли.

Доцент, к.э.н._____ Д.В.Мирошников

Заведующий кафедрой экономики и торговой политики
профессор _____ О.В.Архипкин

«___»_____ 2023 г.

Критерии оценки:

Для оценки профессиональных компетенций, умений и знаний студентов на экзамене используются следующие критерии:

5 «отлично» – за глубокое и полное овладение содержанием учебного материала, в котором студент легко ориентируется, понятийным аппаратом, за умение связывать теорию с практикой, может применять профессиональные и универсальные компетенции при высказывании и обосновании своих суждений. Отличная отметка предполагает грамотное, логичное изложение ответа (как в устной, так и в письменной форме);

4 «хорошо» – если студент полно освоил учебный материал, владеет понятийным материалом, ориентируется в изученном материале, осознан-

но применяет профессиональные и универсальные компетенции при изложении материала, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;

3 «удовлетворительно» – если студент обнаруживает знание и понимание основных положений учебного материала, но излагает его неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, не умеет доказательно обосновать свои суждения;

2 «неудовлетворительно» – если студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажает их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.