



**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 СРЕДСТВ**  
по дисциплине **Б1.В.02 ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНФРАСТРУКТУРЕ РЫНКА**

направление подготовки **38.03.01 «ЭКОНОМИКА»**

Профиль «Аналитический»


Иркутск, 2024

Одобрено  
УМК МИЭЛ

Разработан в соответствии с ФГОС ВО  
ФГОС ВО 38.03.01 «Экономика» (уровень бакалавриат),  
утвержденного приказом Министерства науки и  
высшего образования Российской Федерации от  
12.08.2020 № 954 (зарегистрирован Министерством  
юстиции Российской Федерации 25 августа 2020 г,  
регистрационный № 59425),

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)

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

  
подпись, печать



Разработчик *Сафронов Д.А., доцент кафедры экономики и торговой  
политики, канд. инж. наук*

  
подпись

## ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

По учебной дисциплине Б1.В.02 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка», направление подготовки 38.03.01 «Экономика», профиль подготовки – аналитический, квалификация выпускника – Бакалавр

### 1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины (курс 3, семестр 6)

Код компетенции	Содержание компетенции	Индекс и содержание индикатора компетенций	Результаты обучения
ПК-3	Способен проводить анализ экономических показателей результатов деятельности организации	ИДК <sub>ПК 3.1</sub> Проводит сбор данных для расчета экономических показателей результатов деятельности организации	<b>Знать:</b> принципы формирования ассортиментной политики, организации закупок и сбыта. <b>Уметь:</b> определять роль коммерческих служб в эффективном функционировании предприятий. <b>Владеть:</b> навыками организовывать информационное обеспечение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.
		ИДК <sub>ПК 3.2</sub> Осуществляет анализ экономических показателей результатов деятельности организации	<b>Знать:</b> порядок разработки договоров и контрактов на организацию, формы и методы работы с персоналом и клиентами, передовой и зарубежный опыт ведения бизнеса. <b>Уметь:</b> ориентироваться в вопросах управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом; формировать показатели, процедуры, системы долгосрочного, текущего и оперативного планирования; <b>Владеть:</b> методами реализации основных управленческих функций в профессиональной деятельности; современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации.

## 2. Текущий контроль

### 2.1 Программа оценивания контролируемых компетенций ПК-3

Раздел дисциплины	Код индикатора компетенции	Планируемый результат	Показатель	Критерий оценивания	Наименование ОС	
					ТК	ПА
Раздел 1. Организационное обеспечение коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения	ИДК <sub>ПК3.1</sub>	<p><b>Знает:</b> принципы формирования ассортиментной политики, организации закупок и сбыта.</p> <p><b>Умеет:</b> определять роль коммерческих служб в эффективном функционировании предприятий.</p> <p><b>Владеет:</b> навыками организовывать информационное обеспечение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.</p>	<p>Знание сущности и содержания торговой деятельности. Владение терминологией коммерческой деятельности. Умение определить формы субъектов коммерции. Умение управлять товарными запасами и потоками.</p>	<p>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.</p>	До-клад на заданную тему; собеседование; тестовые задания	
	ИДК <sub>ПК3.2</sub>					
Раздел 2. Организация управления, товародвижения и сбыта по отраслям и сферам применения	ИДК <sub>ПК3.1</sub>	<p><b>Знает:</b> порядок разработки договоров и контрактов на организацию, формы и методы работы с персоналом и клиентами, передовой и зарубежный</p>	<p>Знание сущности коммерческой деятельности, ее функций, особенностей функционирования, современного состояния и перспектив</p>	<p>Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение</p>	Собеседование, тестовые задания	
	ИДК <sub>ПК3.2</sub>					

		<p>опыт ведения бизнеса.</p> <p><b>Умеет:</b> ориентироваться в вопросах управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом; формировать показатели, процедуры, системы долгосрочного, текущего и оперативного планирования;</p> <p><b>Владеет:</b> методами реализации основных управленческих функций в профессиональной деятельности; современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации.</p>	<p>развития. Видов и типов оптовых предприятий. Особенности развития оптовой торговли в мировом экономическом пространстве.</p> <p>Умение проектировать торгово - технологическое оборудование в оптовой торговле и правила его эксплуатации.</p> <p>Знание организационных и правовых норм охраны труда работников оптовой торговли.</p>	<p>на заданную тему.</p> <p>При оценке ответа студента нужно руководствоваться следующими критериями: 1) полнота и правильность ответа; 2) степень осознанности, понимания изученного материала.</p>		
<p><b>Раздел 3. Моделирование и анализ коммерческой деятельности предприятий</b></p>	<p>ИДК<sub>ПК3.1</sub></p> <p>ИДК<sub>ПК3.2</sub></p>	<p><b>Знает:</b> принципы формирования ассортиментной политики, организации закупок и сбыта.</p> <p><b>Умеет:</b> определять роль коммерческих служб в эффективном функционировании предприятий.</p> <p><b>Владеет:</b> навыками организовывать инфор-</p>	<p>Знание задач государственного регулирования розничной торговли. Владение методами управления товарными запасами и формирования товарного ассортимента на предприятиях розничной торговли.</p>	<p>Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему.</p> <p>При оценке ответа студента нужно руко-</p>	<p>собеседование; тестовые задания</p>	

		<p>мационное обеспечение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.</p>	<p>Умение проектировать торгово - технологическое оборудование в сфере розничной торговли и правила его эксплуатации. Знание организационных и правовых норм охраны труда работников розничной торговли. Умение решать ситуационные задачи по изучаемому разделу.</p>	<p>водство-ваться следующими критериями: 1) полнота и правильность ответа; 2) степень осознанности, понимания изученного материала.</p>		
--	--	--	---	---	--	--

\* Оценочным средством для промежуточной аттестации являются вопросы к экзамену.

## 2.2 Характеристика оценочных материалов для обеспечения текущего контроля по дисциплине

Код индикатора компетенции	Планируемый результат	ОС	Содержание задания/вопроса и т.д.
<i>ИДК ПК3.1</i>	<b>Знает:</b> принципы формирования ассортиментной политики, организации закупок и сбыта.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.02 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»
<i>ИДК ПК3.1</i>	<b>Умеет:</b> определять роль коммерческих служб в эффективном функционировании предприятий.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.02 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»
<i>ИДК ПК3.1</i>	<b>Владеет:</b> навыками организовывать информационное обеспечение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.02 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»
<i>ИДК ПК3.2</i>	<b>Знает:</b> порядок разработки договоров и контрактов на организа-	Собеседование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по

	цию, формы и методы работы с персоналом и клиентами, передовой и зарубежный опыт ведения бизнеса.	вание, тестирование	каждой теме представлены в РПД Б1.В.02 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»
<i>ИДК ПК3.2</i>	<b>Умеет:</b> ориентироваться в вопросах управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом; формировать показатели, процедуры, системы долгосрочного, текущего и оперативного планирования;	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.02 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»
<i>ИДК ПК3.2</i>	<b>Владеет:</b> методами реализации основных управленческих функций в профессиональной деятельности; современными технологиями эффективного влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.02 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»

Оценочные средства для текущего контроля (пример)

## **Тема №1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения**

### **Вопросы и задания**

1. Назовите цели, задачи, предмет дисциплины «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка».
2. Каковы межпредметные связи данной дисциплины с другими дисциплинами?
3. Каковы основные функции процессов организации деятельности коммерческого предприятия?
4. Коммерческое предприятие как объект управления и системы управления предприятием торговли.
5. Каковы количественные и качественные показатели, характеризующие эффективность операций в системе управления коммерческим предприятием?
6. Что представляет собой предприятие торговли как хозяйствующий субъект?
7. Каковы сфера функционирования коммерческого предприятия на потребительском рынке?

### **Тестовое задание:**

Тесты текущего контроля разрабатываются преподавателем по каж-

дой 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. Преимущество прямых связей в розничной торговле:
  - a) децентрализованная доставка товаров
  - b) ритмичность товарооборота
  - c) формирование торгового ассортимента
  - d) сокращение издержек обращения
2. Объекты коммерческой деятельности, косвенно участвующие в производстве продукции:
  - a) сырье
  - b) материалы
  - c) здания и сооружения
  - d) полуфабрикаты
3. Наиболее значимый показатель качества услуг с точки зрения потребителей:
  - a) надежность выполнения услуги
  - b) вежливость обслуживающего персонала
  - c) индивидуальный подход к потребителю
  - d) возможность увидеть оборудование
4. Отличительный признак торгово-посреднических организаций:
  - a) финансирование коммерческих организаций



- b) операции по перепродаже товаров
- c) транспортировка
- d) техобслуживание

**Демонстрационный вариант тестов II типа**

1. Принципы рациональной организации процесса товародвижения заключаются...

- a) 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...

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

**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 № 1-11: 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.02 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» формой промежуточной аттестации является экзамен.

#### 3.1. Оценка запланированных результатов по дисциплине

Код компетенции	Код оцениваемого индикатора	Результаты обучения	Показатели
ПК-3	<i>ИДК ПК3.1</i>	<p><b>Знает:</b> принципы формирования ассортиментной политики, организации закупок и сбыта.</p> <p><b>Умеет:</b> определять роль коммерческих служб в эффективном функционировании предприятий.</p> <p><b>Владеет:</b> навыками организовывать информационное обеспечение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.</p>	<p>Знание сущности и содержания торговой деятельности. Владение терминологией коммерческой деятельности. Умение определить формы субъектов коммерции.</p> <p>Умение управлять товарными запасами и потоками.</p>
	<i>ИДК ПК3.2</i>	<p><b>Знает</b> порядок разработки договоров и контрактов на организацию, формы и методы работы с персоналом и клиентами, передовой и зарубежный опыт ведения бизнеса.</p> <p><b>Умеет:</b> ориентироваться в вопросах управления предприятием; его материальными ресурсами, финансами, персоналом; формировать показатели, процедуры, системы долгосрочного, текущего и оперативного планирования;</p> <p><b>Владеет:</b> методами реализации основных управленческих функций в профессиональной деятельности; современными технологиями эффективного</p>	<p>Знание сущности коммерческой деятельности, ее функций, особенностей функционирования, современного состояния и перспектив развития. Видов и типов оптовых предприятий. Особенности 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.</p>

		влияния на индивидуальное и групповое поведение в организации.	
--	--	--	--

### 3.2. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенции (индикатора) на этапе освоения дисциплины Б1.В.02 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»

Коды компетенций	Показатели и критерии оценки достижения освоения компетенции				Оценочное средство
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично	
ПК-3	<b>Знать</b>				Вопросы к экзамену
	На экзамене студент допускает значительные ошибки и обнаруживает лишь начальную степень ориентации в материале.	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 незначительное количество ошибок. Способен к выполнению сложных заданий.	На экзамене студент свободно ориентируется в материале и отвечает без затруднений. Способен к выполнению сложных заданий, постановке целей и выборе путей их реализации.	
	<b>Уметь</b>				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.		
<b>Владеть</b>				Тест с открытыми вопросами	
Правильные ответы даны на менее 1/2 вопросов, выполнены менее 1/2 заданий. Ответы крат-	Правильные ответы даны на 2/3 вопросов, выполнены 2/3 заданий. Большинство (2/3) ответов крат-	Правильные ответы даны на все вопросы, выполнены все задания. Полнота и логичность	Правильные ответы даны на все вопросы, выполнены все задания. Полнота и логичность изложения		

	кие, нераз- вернутые, «случай- ные».	кие, нераз- вернутые.	изложения ответов до- статочная в $\frac{2}{3}$ ответах.	ответов до- статочны вы- сокая во всех ответах.	
--	---	--------------------------	---	--	--

### **3.3 Оценочные материалы, обеспечивающие диагностику сформированности компетенций, заявленных в рабочей программе дисциплины Б1.В.02 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»**

#### **Примерный список вопросов к экзамену:**

1. Понятие и признаки юридического лица.
2. Полное товарищество и товарищество на вере.
3. Открытые акционерные общества.
4. Закрытые акционерные общества.
5. Общество с ограниченной ответственностью и дополнительной ответственностью.
6. Унитарные предприятия.
7. Производственный кооператив (артель).
8. Некоммерческие организации.
9. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны.
10. Методы работы с конфиденциальными документами.
11. Персонал и коммерческая тайна.
12. Роль информационных систем.
13. Основные разновидности информационных систем.
14. Элементы информационной системы.
15. Способы защиты информации.
16. Построение информационной системы.
17. Организация производства новых товаров.
18. Организация МТС.
19. Управление качеством и конкурентоспособностью готовой продукции.
20. Сфера сервиса в комплексе агробизнеса в РФ.
21. Сфера маркетинга в комплексе агробизнеса в РФ.
22. Сфера ресурсов в комплексе агробизнеса в РФ.
23. Особенности рынков в комплексе агробизнеса.
24. Характеристика рынка продукции сельского хозяйства.
25. Типы рынков сельскохозяйственной продукции.
26. Особенности ценообразования в сельском хозяйстве.
27. Пути решения проблем ценообразования в сельском хозяйстве.
28. Стратегическое и тактическое планирование коммерческой деятельности на предприятии.
29. Экстраполяционный и интерполяционный подходы к планированию.

30. Интенсивное развитие как стратегия предприятия (виды).
31. Интегральное развитие как стратегия предприятия (виды).
32. Виды диверсификации.
33. Контроль на предприятии.
34. Ситуационный анализ.
35. Понятие и виды рисков.
36. Способы уменьшения отрицательных последствий коммерческих рисков.
37. Способы уменьшения отрицательных последствий финансовых рисков.
38. Способы уменьшения отрицательных последствий внутрифирменных рисков.
39. Принципы формирования ассортимента торговых предприятий.
40. Принципы формирования производственной программы предприятия.
41. Характеристики ассортимента.
42. Проблемы формирования производственной программы.
43. Использование эффектов связи между товарами.
44. Техническое обслуживание покупателей.
45. Торговое обслуживание покупателей.
46. Гарантийные услуги, тенденции их развития.
47. Суть матрицы конкуренции (Портер), её недостатки. Движущие силы конкуренции.
48. Стратегия лидерства в области затрат матрицы конкуренции.
49. Стратегия дифференцирования матрицы конкуренции.
50. Стратегия концентрации на сегменте матрицы конкуренции.



**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.02 «Организация коммерческой  
деятельности в инфраструктуре рынка»**

**Направление подготовки            38.03.01 «Экономика»**

1. Понятие и признаки юридического лица.
2. Сфера сервиса в комплексе агробизнеса в РФ.

Доцент, к.т.н. \_\_\_\_\_ Д.А. Сафронов

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.