



**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.04 «ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

направление подготовки **38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»**

Профиль «Расчетно-экономический»

Одобен
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



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


подпись

Одобен

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

По учебной дисциплине Б1.В.04 «Основы коммерческой деятельности», направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело», профиль подготовки – расчетно-экономический, квалификация выпускника – Бакалавр

1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины (курс 2, семестр 4)

Код компетенции	Содержание компетенции	Индекс и содержание индикатора компетенций	Результаты обучения
ПК-1	Способен осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации	<i>ИДК ПК1.1</i> Проводит сбор и обработку исходных данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации	<p>Знает: современные методы сбора и обработки исходных данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации, предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации.</p> <p>Умеет: применять методы сбора и обработки исходных данных в объеме, необходимом для целей расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации.</p> <p>Владеет: методикой организации сбора и хранения информации для проведения экономических расчетов и поддержания ее в актуальном состоянии.</p>
		<i>ИДК ПК1.2</i> Проводит мониторинг изменения данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации	<p>Знает: методы мониторинга изменения данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации.</p> <p>Умеет: проводить мониторинг изменения данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации</p> <p>Владеет:</p>

			навыками работы с коммерческой документацией; навыками работы в информационных системах, связанных с продажей и закупками товаров и услуг, навыками публичной и научной речи.
--	--	--	---

2. Текущий контроль

2.1 Программа оценивания контролируемых компетенций ПК-1

Раздел дисциплины	Код индикатора компетенции	Планируемый результат ⁵	Показатель	Критерий оценивания	Наименование ОС	
					ТК	ПА
Раздел 1. Основы коммерческой деятельности	ИДК _{ПК1.1}	<p>Знает: цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях; сущность и содержание коммерческой деятельности. Выгоды и риски в торговле. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткую характеристику. Нормативные документы регулирующие коммерческую деятельность в России.</p> <p>Умеет: дать определение понятийному аппарату; отличать выгоды и риски в торговле; решать ситуационные задачи по разделу дисциплины.</p> <p>Владеет: характеристикой основных элементов коммерческой деятельности; умением определить структуру коммерческих служб; знаниями о государственном регулировании торговой деятельности</p>	<p>Знание сущности и содержания коммерческой деятельности. Владение терминологией коммерческой деятельности.</p> <p>Умение определить формы субъектов коммерции.</p>	<p>Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение 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>	До-клад на заданную тему; собеседование; тестовые задания	
	ИДК _{ПК1.2}					

<p>Раздел 2. Составляющие коммерческой деятельности</p>	<p>ИДК_{ПК1.1} ИДК_{ПК1.2}</p>	<p>Знает: роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации. Цели, задачи, принципы организации закупочной работы в современной практике коммерческой деятельности торговых предприятий. Роль информации в коммерческой деятельности. Виды и источники информации. Умеет: вести коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Решать ситуационные задачи по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков. Владеет: навыками защиты коммерческой информации. Навыками заключения договоров с поставщиками.</p>	<p>Знание информационных источников коммерческой деятельности. Умение определить факторы влияющие на результат коммерческой деятельности.</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>	<p>Собеседование, тестовые задания</p>	
<p>Раздел 3. Инфраструктура коммерческой деятельности</p>	<p>ИДК_{ПК1.1} ИДК_{ПК1.2}</p>	<p>Знает: порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях. Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров. Умеет: управлять товарными запасами на складах. Владеет: навы-</p>	<p>Знание задач государственного регулирования торговли. Владение методами управления товарными запасами и формирования товарного ассортимента. Умение решать ситуационные задачи по изучаемому разделу.</p>	<p>Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему. При оценке ответа студента нужно руководствоваться</p>	<p>собеседование; тестовые задания</p>	

		ками составления ассортиментной матрицы магазина с использованием ABC анализа. Приемами мониторинга оптовых поставщиков продовольственных и непродовольственных товаров в магазине.		следующими критериями: 1) полнота и правильность ответа; 2) степень осознанности, понимания изученного материала..		
--	--	---	--	--	--	--

* Оценочным средством для промежуточной аттестации являются вопросы к зачету.

2. Характеристика оценочных материалов для обеспечения текущего контроля по дисциплине

Код индикатора компетенции	Планируемый результат	ОС	Содержание задания/вопроса и т.д.
<i>ИДК ПК1.1</i>	Знает: цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях; сущность и содержание коммерческой деятельности. Выгоды и риски в торговле.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.04 «Основы коммерческой деятельности»
<i>ИДК ПК1.1</i>	Умеет: дать определение понятийному аппарату; отличать выгоды и риски в торговле.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.04 «Основы коммерческой деятельности»
<i>ИДК ПК1.1</i>	Владеет: характеристикой основных элементов коммерческой деятельности.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.04 «Основы коммерческой деятельности»
<i>ИДК ПК1.2</i>	Знает: нормативные документы регулирующие коммерческую деятельность в России.	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.04 «Основы коммерческой деятельности»
<i>ИДК ПК1.2</i>	Умеет: решать ситуационные задачи по теме: «Организация малого бизнеса в торговле: специфика, государственная поддержка, проблемы и перспективы»	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.04 «Основы коммерческой деятельности»
<i>ИДК ПК1.2</i>	Владеет: знаниями о государственном регулировании торговой деятельности	Собеседование, тестирование	Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.04 «Основы коммерческой деятельности»

Оценочные средства для текущего контроля (пример)

Тема №1. Основы коммерческой деятельности

Вопросы и задания

1. Каковы объекты и субъекты коммерческой деятельности?
2. Изложите методологические основы: цели и задачи, структуру и содержание дисциплины «Основы коммерческой деятельности».
3. Какова сфера применения коммерции в рыночной экономике?
4. Раскройте понятия предмета, метода, содержания и задач курса «Основы коммерческой деятельности».
5. Дайте понятие профессиональной этики, психологии и этикета коммерческого работника.
6. Каковы личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику?
7. Что такое деловой этикет предпринимателя- коммерсанта?
8. Как возникла и развивалась коммерческо-предпринимательская деятельность в России и за рубежом?

Тестовое задание (пример)

1. Более широким понятием является:
А) коммерция;
Б) предпринимательство.
2. Коммерческая деятельность может осуществляться неторговым предприятием:
А) да;
Б) нет.
3. К коммерческим процессам относятся:
А) погрузка и разгрузка товаров;
Б) хранение товаров;
В) сортировка товара;
Г) заключение договора на поставку товара;
Д) все ответы верны.
3. Какие сведения могут относиться к коммерческой тайне:
А) устав предприятия;
Б) лицензия на право заниматься предпринимательской деятельностью;
В) информация о заработной плате и условиях труда;
Г) договоры с поставщиками;
Д) сведения о доходах, расходах и прибыли.
4. Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента:
А) направления продавцом предложения (оферты) заключить договор;

- Б) оформления договора в письменном виде;
- В) получения стороной, направившей оферту, ее акцепта.

5. Считается ли договор заключенным в письменной форме путем обмена документами по телефаксной сети:

- А) да;
- Б) нет.

6. Заключенный договор может быть расторгнут:

- А) да;
- Б) нет.

7. Интересы покупателя в большей степени гарантирует:

- А) инкассовая форма расчета;
- Б) аккредитивная форма расчета.

8. Под сроком поставки товара понимается:

А) момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателя;

- Б) время, в которое покупатель обязан полностью оплатить товар;
- В) дата подписания приемо-сдаточного акта комиссией заказчика.

9. Условия поставки СИФ (CIF) предусматривают:

- А) поставку товара со склада продавца;
- Б) страхование товара покупателем;
- В) страхование товара продавцом;
- Г) доставку товара на склад покупателя.

10. Розничная продажа отличается от оптовой:

- А) нет отличий;
- Б) продажей товаров мелкими партиями;
- В) продажей товаров населению для личного потребления

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 № 1-16: 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 «Основы коммерческой деятельности» формой промежуточной аттестации является экзамен.

3.1. Оценка запланированных результатов по дисциплине

Код компетенции	Код оцениваемого индикатора	Результаты обучения	Показатели
ПК-1	<i>ИДК ПК1.1</i>	Знает: современные методы сбора и обработки исходных данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации, предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации. Умеет: применять методы сбора и обработки исходных данных в объеме, необходимом для целей расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации. Владеет: методикой организации сбора и хранения информации для проведения экономических расчетов и поддержания ее в актуальном состоянии.	Знание методов сбора и обработки исходных данных в объеме, необходимом для целей расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации. Владение терминологией коммерческой деятельности. Умение определить формы субъектов коммерции, решать ситуационные задачи по коммерческой деятельности, вести деловые переговоры с партнерами. Может подробно изложить особенности хозяйственных связей формируемых в розничной и оптовой торговле.
	<i>ИДК ПК1.2</i>	Знает: методы мониторинга изменения данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации. Умеет: проводить мониторинг изменения данных для проведения расчетов экономических показате-	Знание методов мониторинга изменения данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации. Умение аргументировать теоретические положения дисциплины и сопоставить их с практикой реализации хозяйственных связей в торговой деятельности. Умение сформулировать основные тенденции в развитии

		телей торговой организации Владеет: навыками работы с коммерческой документацией; навыками работы в информационных системах, связанных с продажей и закупками товаров и услуг, навыками публичной и научной речи.	коммерческой деятельности в России.
--	--	--	-------------------------------------

3.2. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенции (индикатора) на этапе освоения дисциплины «Основы коммерческой 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 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.	
	Уметь				Тест
От 40 до 0 баллов. Необходимо значительная дальнейшая работа для	От 60 до 40 баллов. Выполнение теста удовлетворяет минимальным критериям.	От 80 до 60 баллов. В целом правильная работа с определённым количеством	От 100 до 80 баллов. Отличное выполнение теста с незначительным количеством ошибок.		

	успешно-го про-хождения теста.		ошибок.		
	Владеть				Тест с от-кры-тыми вопро-сами
	Правиль-ные отве-ты даны на менее ½ вопро-сов, вы-полнены менее ½ заданий. Ответы краткие, неразвер-нутые, «случай-ные».	Правильные ответы даны на ⅔ вопро-сов, выпол-нены ⅔ зада-ний. Боль-шинство (⅔) ответов краткие, не-развернутые.	Правильные ответы да-ны на все вопросы, выполнены все задания. Полнота и логичность изложения ответов до-статочная в ⅔ ответах.	Правильные ответы даны на все вопро-сы, выполне-ны все зада-ния. Полнота и логичность изложения ответов до-статочно вы-сокая во всех ответах.	

3.3 Оценочные материалы, обеспечивающие диагностику сформированности компетенций, заявленных в рабочей программе дисциплины

Вопросы к экзамену:

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
2. Предмет и метод дисциплины «Коммерческая деятельность».
3. История развития коммерческой деятельности в России.
4. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.
5. Этикет предпринимателя коммерсанта.
6. Организация и ведение деловых переговоров.
7. Коммерческий риск и способы его уменьшения.
8. Риски во внешнеэкономической деятельности.
9. Организационно-правовые формы предприятий. Объединения предприятий.
10. Подготовительный этап создания коммерческого предприятия.
11. Организационный этап создания коммерческого предприятия.
12. Понятие и основные формы реорганизации предприятия.
13. Банкротство и ликвидация фирмы.
14. Коммерческая информация и источники ее получения.
15. Коммерческая тайна и ее защита.
16. Понятие и виды хозяйственных договоров, используемых в коммерческой деятельности.

17. Переписка в коммерческой деятельности.
18. Содержание и структура договора поставки и купли-продажи.
19. Договор розничной купли-продажи.
20. Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности.
21. Базисные условия поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС.
22. Цена и факторы влияющие на ее формирование.
23. Сущность, роль и содержание закупочной работы.
24. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.
25. Классификация поставщиков товаров.
26. Контроль и учет поставок.
27. Оптовые выставки (ярмарки) и их роль в коммерческой работе.
28. Организация участия фирм стендистов в работе выставки-ярмарки.
29. Оптовые продовольственные рынки и их роль в коммерческой деятельности.
30. Понятие и классификация товара.
31. Концепция жизненного цикла товара.
32. Понятие товарного ассортимента и его структура.
33. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
34. Формы и методы оптовой продажи товаров.
35. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.
36. Методы розничной продажи товаров.
37. Организация оказания услуг розничными торговыми предприятиями.
38. Формирование и планирование товарных запасов на предприятии.
39. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой и розничной торговли.
40. Реклама на предприятиях оптовой и розничной торговли.
41. Товарные знаки в коммерческой работе.
42. Сущность, роль и значение биржевой торговли.
43. Товарная биржа и ее структура.
44. Организация торговых операций на бирже.
45. Сущность и организационные формы аукционов.
46. Порядок проведения аукциона.
47. Сущности и виды торгов (тендеров).
48. Понятие, сущность и виды лизинга.
49. Понятие и виды франчайзинга.
50. Организация экспортно-импортных операций.



**МИНОБРНАУКИ РОС-
СИИ**

**федеральное государ-
ственное бюджетное образова-
тельное учреждение высшего
образования
«Иркутский государ-
ственный университет»
(ФГБОУ ВО «ИГУ»)
Международный институт
экономики и лингвистики**

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

**Дисциплина «Основы коммерческой деятельно-
сти»**

**Направление подго- 38.03.06 «Торговое дело»
товки**

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
2. Контроль и учет поставок.

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, осознанно 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.