



**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

**дисциплине Б1.В.07 «ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНО-
СТИ»**

направление подготовки 38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

Профиль «Расчетно-экономический»

Одобрено
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 г., 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

ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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 | <i>ИДК ПК2.1</i> 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 расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации. Владеет: методами сбора и анализа данных, необходимых для расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации. |
| | | <i>ИДК ПК2.2</i> 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, |

| | | |
|--|--|---|
| | | <p>управление торговыми процессами, организацию труда на предприятии торговли.</p> <p>Умеет: осуществлять торговые и технологические операции, в розничной и оптовой торговле; применять специальные методы экономических исследований.</p> <p>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.</p> |
|--|--|---|

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} | <p>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.</p> <p>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.</p> | <p>Знание сущности и содержания торговой. Владение терминологией торговой 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.</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 _{ПК2.2} | | | | | |

| | | | | | | |
|--|--|---|---|--|--|--|
| | | <p>Владеет: характеристикой основных элементов торговой деятельности; умением определить структуру коммерческих служб; знаниями о государственном регулировании торговой деятельности. Методикой установления коммерческих связей и составления договоров.</p> | | | | |
| <p>Раздел 2. Организация операционной деятельности предприятий оптовой торговли</p> | <p>ИДК_{ПК2.1} ИДК_{ПК2.2}</p> | <p>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.</p> <p>Умеет: вести коммерческая корреспонденция и деловая переписка. Решать ситуационные задачи по выбору коммерческого предложения по закупке товаров от поставщиков.</p> <p>Владеет: методами организация операций продажи това-</p> | <p>Знание сущности оптовой, ее функций, особенностей функционирования, современного состояние 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 работ-</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> | |

| | | | | | | |
|---|--|--|--|--|---------------------------------|--|
| | | 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 торговли 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. |
|----------------------------|---|-----------------------------|---|
| <i>ИДК ПК2.1</i> | 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» |
| <i>ИДК ПК2.1</i> | Умеет: применять современные методы и технологии в объеме, необходимом для целей расчета экономических показателей ре- | Собеседование, тестирование | Вопросы для практических занятий и тестовые задания по каждой теме представлены в РПД Б1.В.07 «Организация торговой деятельности» |

| | | | |
|------------------|--|-----------------------------|---|
| | зультатов деятельности торговой организации. | ние | |
| <i>ИДК ПК2.1</i> | 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» |
| <i>ИДК ПК2.2</i> | 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» |
| <i>ИДК ПК2.2</i> | 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» |
| <i>ИДК ПК2.2</i> | 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 |
| 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 |

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 | <i>ИДК ПК2.1</i> | <p>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.</p> <p>Умеет: применять современные методы и технологии в объеме, необходимом для целей расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации.</p> <p>Владет: методами сбора и анализа данных, необходимых для расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации.</p> | <p>Знание сущности оптовой, ее функций, особенностей функционирования, современного состояния 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.</p> <p>Знание организационных и правовых норм охраны труда работников оптовой торговли.</p> |
| | <i>ИДК ПК2.2</i> | <p>Знает: различные стороны функционирования торговых предприятий, директивные и нормативные акты, регламентирующие структурно-элементное построение внутренней торговли в федеральном и региональном</p> | <p>Знание задач государственного регулирования розничной торговли. Владение методами управления товарными запасами и формирования товарного ассортимента на предприятиях розничной торговли. Умение проектировать торгово - технологическое обо-</p> |

| | | | |
|--|--|--|--|
| | | <p>аспекте, виды, типы, функции торговых предприятий, управление торговыми процессами, организацию труда на предприятии торговли.</p> <p>Умеет: осуществлять торговые и технологические операции, в розничной и оптовой торговле; применять специальные методы экономических исследований.</p> <p>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.</p> | <p>рудование в сфере розничной торговле и правила его эксплуатации. Знание организационных и правовых норм охраны труда работников розничной торговли.</p> |
|--|--|--|--|

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 $\frac{1}{2}$ вопросов, выполнены менее $\frac{1}{2}$ заданий. Ответы краткие, неразвернутые, «случайные». | Правильные ответы даны на $\frac{2}{3}$ вопросов, выполнены $\frac{2}{3}$ заданий. Большинство ($\frac{2}{3}$) ответов краткие, неразвернутые. | Правильные ответы даны на все вопросы, выполнены все задания. Полнота и логичность изложения ответов достаточная в $\frac{2}{3}$ 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 планаграммы рационального размещения товаров в торговом зале магазина с позиции мерчандайзинга.
25. Операции по организации 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 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 «Б1.В.07 «Организация торговой
деятельности»

**Направление подго-
товки** 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, 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.