

Министерство науки и высшего образования РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Хакасский технический институт – филиал федерального государственного  
автономного образовательного учреждения высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

### **ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

по дисциплине (модулю) Б1.В.ДВ.04.01 Коммерческая деятельность  
*(индекс и наименование практики в соответствии с ФГОС ВО и учебным планом)*

Направление подготовки 38.03.01 Экономика  
*(код и наименование направления подготовки)*

Направленность 38.03.01.10.09. Экономика предприятий и организаций  
*(код и наименование направленности)*

**1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы, описание показателей и критериев оценивания**

Курс	Семестр	Код и содержание компетенции	Результаты обучения	Оценочные средства
4	экзамен	<b>ОК-3:</b> способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	<b>Знать:</b> основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции	ОС-1
			<b>Уметь:</b> анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции	
			<b>Владеть:</b> навыками анализа основных этапов и закономерностей исторического развития общества для формирования гражданской позиции	
4	экзамен	<b>ОПК-2:</b> способность осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач	<b>Знать:</b> источники экономической информации, библиографические и статистические базы данных; правила сбора и работы с информацией	ОС-2
			<b>Уметь:</b> осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач в экономической сфере	
			<b>Владеть:</b> навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач в экономической сфере	
4	экзамен	<b>ПК-3:</b> способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	<b>Знать:</b> экономические разделы планов и стандарты организации	ОС-2
			<b>Уметь:</b> обосновывать экономические расчеты и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	
			<b>Владеть:</b> навыками выполнения экономических расчетов, обоснования и представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	
4	экзамен	<b>ПК-11Д:</b> способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом	<b>Знать:</b> варианты управленческих решений, критерии социально-экономической эффективности <b>Уметь:</b> критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать	доклады

		критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий <b>Владеть:</b> навыками оценки предлагаемых вариантов управленческих решений и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	
4	экзамен	ПК-29Д: способность осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж	<b>Знать:</b> основы оперативного планирования продаж, организации розничных продаж, различных технологий продаж в страховании <b>Уметь:</b> осуществлять оперативное планирование продаж, организовывать розничные продажи, реализовывать различные технологии продаж в страховании, анализировать эффективность каждого канала продаж <b>Владеть:</b> навыками осуществления оперативного планирования продаж, организации розничных продаж, реализации различных технологий продаж в страховании, анализа эффективности каждого канала продаж	Вопросы к экзамену
			ПК-30Д: способность документально оформлять страховые операции, вести учет страховых договоров, анализировать основные показатели продаж страховой организации	<b>Знать:</b> основы документального оформления страховых операций, учета страховых договоров и основных показателей продаж страховой организации <b>Уметь:</b> документально оформлять страховые операции, вести учет страховых договоров, анализировать основные показатели продаж страховой организации <b>Владеть:</b> навыками документального оформления страховых операций, ведения учета страховых договоров, анализа основных показателей

**2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки владений, умений, знаний, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы с описанием шкал оценивания, эталоны верного ответа и методическими материалами, определяющими процедуру оценивания.**

### **2.1 Оценочные средства для текущего контроля.**

Текущий контроль знаний необходим для проверки усвоения учебного материала и его закрепления. Контроль следует проводить на протяжении всего периода изучения дисциплины. Текущий контроль осуществляется на контрольной неделе и на практических занятиях.

#### **Оценочное средство 1 – ТЕСТ (ОС-1).**

Оценка этапа сформированности компетенции производится на 1 контрольной неделе. Тест проводится в течение 15 минут. Основная задача теста – оценить знания студентов в области экономических знаний при оценке деятельности.

#### **Примеры тестовых заданий**

1. В состав производственной сферы НЕ входит:

- А) сельское хозяйство;
- Б) машиностроение;
- В) грузовой транспорт;
- Г) пассажирский транспорт.

2. К непромышленной сфере относится:

- А) сельское хозяйство;
- Б) машиностроение;
- В) здравоохранение;
- Г) энергетика.

3. Основными признаками предприятия в структуре экономики является его:

- А) экономическая зависимость от государства;
- Б) хозяйственная самостоятельность;
- В) варианты А и Б верны;
- Г) нет правильного варианта.

4. Численность работников микропредприятия составляет:

- А) до 10 человек;
- Б) до 15 человек;
- В) до 50 человек;
- Г) до 100 человек.

5. Численность работников малого предприятия составляет:

- А) до 10 человек;
- Б) до 15 человек;
- В) до 50 человек;
- Г) до 100 человек.

6. Численность работников крупного предприятия составляет:

- А) от 101 до 250 человек;
- Б) свыше 250 человек;
- В) от 251 до 300 человек;
- Г) свыше 300 человек.

7. Если годовая выручка предприятия составляет 560 млн.руб., то оно характеризуется как:

- А) микропредприятие;
- Б) малое предприятие;
- В) среднее предприятие;
- Г) крупное предприятие.

8. Если годовая выручка предприятия составляет 860 млн.руб., то оно характеризуется как:

- А) микропредприятие;
- Б) малое предприятие;
- В) среднее предприятие;
- Г) крупное предприятие.

9. Если годовая выручка предприятия составляет 1 млрд.руб., то оно характеризуется как:

- А) микропредприятие;
- Б) малое предприятие;
- В) среднее предприятие;
- Г) крупное предприятие.

10. Крупные предприятия:

- А) могут наиболее полно удовлетворить потребности населения;

- Б) не требуют крупных инвестиций;
- В) проще в управлении, чем малые;
- Г) легче внедряют и используют более современное оборудование.

#### **Критерии оценивания:**

- «**ЗАЧТЕНО**» выставляется обучающемуся, если он выполнил 80 % и более тестовых заданий верно.
- «**НЕ ЗАЧТЕНО**» выставляется обучающемуся, если он выполнил менее 80 % тестовых заданий верно.

В случае выполнения тестовых заданий на оценку «не зачтено», необходимо выполнить повторную диагностику.

### **Оценочное средство 2 – ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЗАДАНИЯ (ОС-2)**

Оценка этапа сформированности компетенции производится на каждом практическом занятии при выполнении определенного раздела дисциплины. Основная задача – оценка навыков использования знаний при оценке деятельности.

В 2020 году предприятием ООО «Комплекс-Про» были достигнуты следующие финансовые результаты:  
Выручка от продаж 14022 тыс.руб.  
Полная себестоимость = 12135 тыс.руб.  
Также предприятие понесло расходы от прочих видов деятельности в размере 26 тыс. руб.  
Рассчитать прибыль от реализации, прибыль до налогообложения, рентабельность продаж и рентабельность активов (имущества), при условии, что их размер за 2020 год составил 4515 тыс. руб. Сделать вывод по показателю рентабельности.

#### **ОТВЕТ:**

**Прибыль от реализации = 1887**

**Прибыль до налогообложения = 1861**

**Рентабельность продаж = 15,6%**

**Рентабельность активов = 41,2%**

#### **Критерии оценивания:**

- «**ЗАЧТЕНО**» выставляется обучающемуся, если он правильно решил задачи.
- «**НЕ ЗАЧТЕНО**» выставляется обучающемуся, если он неверно решил задачи и получил неправильный результат.

До конца учебного семестра должны быть выполнены все практические задания для достижения этапа формирования компетенции.

### **ЗАДАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ ДОКЛАДА**

Для сдачи зачета помимо выполнения практических работ изучения дисциплины предусмотрено выполнение докладов.

Выполнение докладов по заданным темам направлено на формирование способности к самоорганизации и самообразованию.

Обучающимся выдается перечень тем для выполнения доклада. Каждый студент выбирает себе одну тему.

#### **Примерный перечень тем докладов**

- продвижение товара
- необходимость формирования клиентской базы
- скрипты продаж: сущность и их роль в системе управления продажами
- коммерческий риск и пути его снижения
- мероприятия по защите коммерческой информации

## **2.2 Оценочные средства для промежуточной аттестации**

Учебным планом изучения дисциплины предусмотрена сдача зачета.

### **1. Перечень вопросов к экзамену**

1. Понятие коммерческой деятельности.
2. Субъекты, объекты коммерческой деятельности
3. Условия для ведения коммерческой деятельности
4. Коммерческие и некоммерческие организации.
5. Некоммерческие организации
6. Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности: товарищества
7. Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности: общества
8. Показатели эффективности деятельности коммерческого предприятия
9. Товар как элемент коммерческой деятельности: уникальность, ассортимент, упаковка, жизненный цикл товара
10. Эффективная ценовая политика
11. Продвижение товара
12. Клиентская база: сущность и необходимость формирования клиентской базы
13. Скрипты продаж: сущность и их роль в системе управления продажами
14. Коммерческий риск и пути его снижения
15. Коммерческая тайна.
16. Мероприятия по защите коммерческой информации
17. Особенности открытия и функционирования ИП
18. Особенности открытия и функционирования ООО
19. Самозанятость
20. Показатели эффективности ведения коммерческой деятельности

### **Критерии оценки ответа обучающегося на экзамене**

По результатам выполнения всех видов учебных работ формируется рейтинг обучающегося. Структура позволяет оценить уровень достижения результатов обучения, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы на уровнях понимать и владеть

Итоговая оценка выставляется в соответствии с балльно-рейтинговой системой СФУ при получении студентом в сумме не менее 60% от общего объема выполненных практических заданий и обязательного прохождения итогового теста и ответов на экзаменационные вопросы.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических возможностей (подбираются индивидуально в зависимости от возможностей здоровья студента):

Категории студентов	Виды оценочных средств	Форма контроля и оценки результатов обучения
С нарушением слуха	контрольные вопросы для экзамена	Преимущественно письменная проверка
С нарушением зрения	контрольные вопросы для экзамена	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	контрольные вопросы для экзамена	Письменная проверка

Разработчик:

\_\_\_\_\_ / Н. Ю. Овчарук