

|   |  |                        |               |
|---|--|------------------------|---------------|
| Документ подписан простой электронной подписью.<br>Информация о владельце:<br>ФИО: Тюлегенова Раиса Муржановна<br>Должность: Директор<br>Дата подписания: 01.08.2023 12:52:39<br>Уникальный программный ключ:<br>125b8acc44c5368c45bd8abf3dc3ced44e4ad767b8486c18dc8ae8b888476e47 | МИНОБРАЗУЩИ РОССИИ<br>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования<br>Челябинский государственный университет (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)<br>Костанайский филиал<br>Кафедра экономики |                        |               |
| Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»<br>по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе<br>бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент               |  |                        |               |
| Версия документа - 1  | стр. 1 из 16   | Первый экземпляр _____ | КОПИЯ № _____ |



**УТВЕРЖДАЮ**

**Директор Костанайского филиала  
ФГБОУ ВО «ЧелГУ»**

*Р.А. Тюлегенова* Р.А. Тюлегенова

25.05.2023 г.

**Фонд оценочных средств  
для рубежного контроля**

по дисциплине (модулю)  
**Организация коммерческой деятельности**

Направление подготовки (специальность)  
**38.03.02 Менеджмент**

Направленность (профиль)  
**Управление бизнесом**

Присваиваемая квалификация  
**Бакалавр**

Форма обучения  
**Очная**

Год набора 2023

Костанай 2023



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент

Версия документа - 1

стр. 2 из 16

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

### **Фонд оценочных средств принят**

Учёным советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Протокол заседания № 10 от 25 мая 2023 г.

Председатель учёного совета  
филиала

Р.А. Тюлегенова

Секретарь учёного совета  
филиала

Н.А. Кравченко

### **Фонд оценочных средств рекомендован**

Учебно-методическим советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Протокол заседания № 10 от 18 мая 2023 г.

Председатель  
Учебно-методического совета

Н.А. Нализко

### **Фонд оценочных средств разработан и рекомендован кафедрой экономики**


Протокол заседания № 9 от 10 мая 2023 г.

Заведующий кафедрой

Г.В. Панина

Автор (составитель)  
кафедры экономики, кандидат экономических наук, доцент

Панина Г.В., профессор

|  |              |                        |               |
|--|--------------|------------------------|---------------|
|  МИНОБРНАУКИ РОССИИ<br>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования<br>«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)<br>Костанайский филиал<br>Кафедра экономики |              |                        |               |
| Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»<br>по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе<br>бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент                                      |              |                        |               |
| Версия документа - 1   | стр. 3 из 16 | Первый экземпляр _____ | КОПИЯ № _____ |

## 1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент  
 Направленность (профиль): Управление бизнесом  
 Дисциплина: Организация коммерческой деятельности  
 Семестр (семестры) изучения: 5  
 Форма (формы) рубежного контроля: комплексная письменная работа

Оценивание результатов учебной деятельности обучающихся при изучении дисциплины осуществляется по балльно-рейтинговой системе

## 2. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

### 2.1. Компетенции, закреплённые за дисциплиной

Изучение дисциплины «Организация коммерческой деятельности» направлено на формирование следующих компетенций:

| Коды компетенции по ФГОС | Содержание компетенций согласно ФГОС  | Индикаторы достижения компетенции согласно ОПОП  | Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине   |  |
|--------------------------|---|--|---|--|
| 1                        | 2   | 3  | 4   |  |
| ПК-3                     | Способен разрабатывать управленческие решения, связанные с развитием бизнеса, и содействовать их реализации | ПК-3.1<br>Разрабатывает и содействует реализации решений в управлении функциональными сферами деятельности организации для достижения согласованности развития бизнеса | <i>Пороговый уровень</i>  | <i>Знать:</i> основные этапы и особенности разработки и реализации управленческих решений в каждой функциональной подсистеме организации.                                |
|                          |   |  |   | <i>Уметь:</i> анализировать взаимосвязи между функциональными сферами деятельности организации для подготовки согласованных управленческих решений.                      |
|                          |   |  |   | <i>Владеть:</i> базовыми навыками принятия управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации.  |
|                          |   |  | <i>Продвинутый уровень</i>  | <i>Знать:</i> содержание этапов и основные факторы, влияющие на процесс разработки и реализации управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации. |
|                          |   |  | <i>Уметь:</i> находить и определять степень влияния факторов на подготовку и реализацию управленческих решений в функциональных подсистемах |  |



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»  
по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе  
бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент


Версия документа - 1

стр. 4 из 16

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

|  |  |   |                            |  |
|--|--|---|----------------------------|--|
|  |  |   |                            | организации.<br><i>Владеть:</i> навыками принятия и содействия реализации обоснованных управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации.  |
|  |  |   | <i>Высокий уровень</i>     | <i>Знать:</i> особенности и технологию разработки стратегических и оперативных управленческих решений в функциональных сферах деятельности организации.<br><i>Уметь:</i> вносить предложения для решения стратегических и оперативных управленческих задач в различных сферах деятельности организации для достижения согласованности развития бизнеса.<br><i>Владеть:</i> методами принятия стратегических и оперативных решений в управлении функциональными сферами деятельности организации. |
|  |  | ПК-3.2<br>Осуществляет деловые коммуникации для достижения целей современного бизнеса | <i>Пороговый уровень</i>   | <i>Знать:</i> основные теории коммуникации, концептуальные, теоретические подходы к исследованию содержания закономерностей развития процессов коммуникации.<br><i>Уметь:</i> строить деловое коммуникативное взаимодействие с коллегами и партнерами.<br><i>Владеть:</i> навыками использования технологий делового взаимодействия в управленческой практике для достижения целей бизнеса.  |
|  |  |   | <i>Продвинутый уровень</i> | <i>Знать:</i> формы и виды деловых коммуникаций и возможности их применения в бизнесе.<br><i>Уметь:</i> планировать и осуществлять деловые коммуникации в различных формах и для различных целей современного бизнеса.<br><i>Владеть:</i> навыками осуществления делового общения, публичных выступлений, ведения переговоров, совещания, осуществления деловой переписки и поддержания электронных коммуникаций.  |
|  |  |   | <i>Высокий уровень</i>     | <i>Знать:</i> стратегии, принципы и методы организации и деловых коммуникаций в бизнесе.<br><i>Уметь:</i> анализировать  |

|  |              |                        |               |
|--|--------------|------------------------|---------------|
|  МИНОБРНАУКИ РОССИИ<br>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования<br>«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)<br>Костанайский филиал<br>Кафедра экономики |              |                        |               |
| Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»<br>по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе<br>бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент                                      |              |                        |               |
| Версия документа - 1   | стр. 5 из 16 | Первый экземпляр _____ | КОПИЯ № _____ |


|  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  | коммуникационные процессы в организации и разрабатывать предложения по повышению их эффективности для достижения целей современного бизнеса.<br><i>Владеть:</i> навыками выбора стратегии деловой коммуникации, профессиональными приемами и навыками убеждения и активного слушания для достижения поставленных целей бизнеса, в том числе с использованием современных средств коммуникации. |
|--|--|--|--|--|

### 3. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ

Рубежный контроль проводится с целью определения степени сформированности отдельных компетенций обучающихся по завершению освоения очередного раздела курса.

#### 3.1 Виды оценочных средств

| № п/п | Код компетенции      | Контролируемые темы/разделы                                | Наименование оценочного средства для текущего контроля                           | Наименование оценочного средства для рубежного контроля                                |
|-------|----------------------|--|--|--|
| 1.    | ПК – 3.1<br>ПК – 3.2 | Содержание и задачи коммерческой деятельности              | Проекты слайд-презентаций<br>Инфографика   | Комплексная письменная работа:<br>- задания теста № 1-3<br>- практическое задание №1   |
| 2.    | ПК – 3.1<br>ПК – 3.2 | Коммерческая информация и ее защита                        | Анализ и воссоздание ситуаций<br>Инфографика                                     | Комплексная письменная работа:<br>- задания теста № 4-6<br>- практическое задание №2   |
| 3.    | ПК – 3.1<br>ПК – 3.2 | Организация хозяйственных связей в торговле                | Анализ и воссоздание ситуаций<br>Инфографика                                     | Комплексная письменная работа:<br>- задания теста № 7-9<br>- практическое задание №3   |
| 4.    | ПК – 3.1<br>ПК – 3.2 | Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров            | Анализ конкретной ситуации, выявление проблемы и принятие решения<br>Инфографика | Комплексная письменная работа:<br>- задания теста № 10-12<br>- практическое задание №4 |
| 5.    | ПК – 3.1<br>ПК – 3.2 | Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров | Проекты слайд-презентаций<br>Инфографика   | Комплексная письменная работа:<br>- задания теста № 13-15<br>- практическое задание №5 |

|  |              |                        |               |
|--|--------------|------------------------|---------------|
|  МИНОБРНАУКИ РОССИИ<br>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования<br>«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)<br>Костанайский филиал<br>Кафедра экономики |              |                        |               |
| Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»<br>по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе<br>бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент                                      |              |                        |               |
| Версия документа - 1   | стр. 6 из 16 | Первый экземпляр _____ | КОПИЯ № _____ |

|    |                      |  |  |   |
|----|----------------------|--|--|---|
| 6. | ПК – 3.1<br>ПК – 3.2 | Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах | Защита проекта слайд-презентации<br>Инфографика                                  | Комплексная письменная работа:<br>- задания теста № 16-18<br>- практическое задание № 6 |
| 7. | ПК – 3.1<br>ПК – 3.2 | Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров                  | Анализ конкретной ситуации, выявление проблемы и принятие решения<br>Инфографика | Комплексная письменная работа:<br>- задания теста № 19-21<br>- практическое задание № 7 |
| 8. | ПК – 3.1<br>ПК – 3.2 | Франчайзинг в коммерческой деятельности  | Защита проекта слайд-презентации<br>Инфографика                                  | Комплексная письменная работа:<br>- задания теста № 22-24<br>- практическое задание № 8 |
| 9. | ПК – 3.1<br>ПК – 3.2 | Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании               | Проекты слайд-презентаций<br>Инфографика   | Комплексная письменная работа:<br>- задания теста № 25-27<br>- практическое задание № 9 |

### 3.2 Содержание оценочных средств

Используемые оценочные средства: комплексная письменная работа (тестовые задания, практические задания).

3.2.1 Примерные задания комплексной письменной работы для проведения первого рубежного контроля по темам «Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности», «Коммерческая информация и ее защита» представлены заданиями:

#### Типовые тестовые задания

| № п/п   | Формулировка вопроса                                | Варианты ответов  |
|---|---|---|
| Содержание и задачи коммерческой деятельности |   |   |
| 1   | В чём состоит содержание коммерческой деятельности? | А) В ведении коммерческих переговоров;<br>Б) В заключении договоров купли-продажи;<br><b>С) В подготовке и осуществлении операций по торговле товарами, услугами и технологиями;</b><br>Д) В исполнении договоров купли-продажи;<br>Е) В организации производства и торговли товарами и услугами. |
| 2   | В чём состоит сущность коммерческой деятельности?   | А) Продажа товаров;<br>Б) Продажа услуг;<br>С) Производство и продажа товаров, услуг и технологий;<br><b>Д) Получение прибыли путём торговли;</b><br>Е) Продвижение технологий.   |
| 3   | Основные принципы коммерческой                      | А) <b>Неразрывная связь коммерции с принципами</b>  |



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»  
по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе  
бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент


Версия документа - 1

стр. 7 из 16

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

|  |   |   |
|--|---|---|
|  | деятельности:   | <b>маркетинга;</b><br>В) Гибкость коммерции, её направленность на учёт постоянно меняющихся требования рынка;<br>С) <b>Умение предвидеть коммерческие риски;</b><br>D) Доходность, прибыльность;<br>E) Проявление личной инициативы.  |
| <b>Коммерческая информация и ее защита</b> |   |   |
| 4  | Коммерческая тайна – это...   | A) перечень сведений о деятельности предприятия, не подлежащих разглашению ввиду возможных убытков, недополучения прибыли и других отрицательных последствий.;<br>B) <b>собственность на результаты интеллектуальной деятельности, интеллектуальный продукт, входящий в совокупность объектов авторского и изобретательского права;</b><br>C) <b>информация, доступ к которой ограничивается в соответствии с законодательством Российской Федерации и представляет собой коммерческую, служебную или личную тайны, охраняющиеся ее владельцем;</b><br>D) совокупность объектов авторского и изобретательского права;<br>E) знания, связанные с освоением, обслуживанием, созданием, эксплуатацией, ремонтом новой техники, технологии, материалов, управленческого, финансового, экономического и другого характера. |
| 5  | В качестве коммерческой информации предприятию следует сохранять в режиме конфиденциальности в первую очередь следующие сведения... | A) знания и опыт в области реализации продукции и услуг;<br>B) <b>сведения о конъюнктуре рынка, маркетинговые исследования;</b><br>C) сведения о наиболее выгодных формах использования денежных средств, ценных бумагах, акциях, капиталовложениях;<br>D) сведения о соблюдении установленных норм охраны окружающей среды;<br>E) сведения о нарушении антимонопольного законодательства.  |
| 6  | Интеллектуальная собственность – это...   | A) перечень сведений о деятельности предприятия, не подлежащих разглашению ввиду возможных убытков, недополучения прибыли и других отрицательных последствий.<br>B) <b>собственность на результаты интеллектуальной деятельности, интеллектуальный продукт, входящий в совокупность объектов авторского и изобретательского права.</b><br>C) информация, доступ к которой ограничивается в соответствии с законодательством Российской Федерации и представляет собой коммерческую, служебную или личную тайны, охраняющиеся ее владельцем;<br>D) знания, связанные с освоением, обслуживанием,   |

|   |  |                        |               |
|---|--|------------------------|---------------|
|    | МИНОБРНАУКИ РОССИИ<br>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования<br>«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ») |                        |               |
|   | Костанайский филиал<br>Кафедра экономики   |                        |               |
| Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»<br>по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе<br>бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент |  |                        |               |
| Версия документа - 1  | стр. 8 из 16   | Первый экземпляр _____ | КОПИЯ № _____ |

|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | созданием, эксплуатацией, ремонтом новой техники, технологии, материалов, управленческого, финансового, экономического и другого характера;<br>Е) технология и способ производства, технических открытиях и изобретениях, “ноу-хау”, конструкторская документация, программное обеспечение. |
|--|--|---|

### Типовые практические задания

#### Задание 1.

Выберите организационно-правовую форму следующим видам деятельности (по условию предпринимательской деятельностью решили заняться три человека). Свой выбор обоснуйте:

1. Продажа мебели (розничная торговля)
2. Продажа аудиокассет (розничная торговля)
3. Закупка и продажа сельхозпродукции (оптовая торговля)

При выполнении задания необходимо уделить внимание характеристике различных форм коммерческих предприятий. При выборе организационно-правовой формы предпринимателю следует учитывать:

- наличие у предпринимателя денежных и материальных ресурсов;
- размер риска, сопровождающего внедрение предпринимательского проекта, и степень имущественной ответственности в случае финансового краха предприятия;
- личный опыт и организаторские способности предпринимателя.

#### Задание 2.

1)ОАО работает в условиях жесткой конкуренции. С целью повысить конкурентоспособность организации необходимо изучить сильные и слабые стороны конкурентов. Составьте перечень информации о конкурентах, которую может эффективно использовать коммерческий аппарат предприятия в своей деятельности.

Вопросы:

- 1.Какие источники необходимой информации вы используете?
- 2.Каковы методы сбора коммерческой информации?

2)Вы – руководитель ОАО (розничной торговой организации). Для защиты коммерческой тайны организации и повышения ее конкурентоспособности составьте перечень информации, подлежащий защите, и обоснуйте его.

Вопрос: Какие мероприятия по организации защиты коммерческой информации должны быть предприняты?

3.2.2 Примерные задания комплексной письменной работы для проведения второго рубежного контроля по темам «Организация хозяйственных связей в торговле», «Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров» представлены заданиями:

#### Типовые тестовые задания

| № | Формулировка вопроса | Варианты ответов |
|---|----------------------|------------------|
|---|----------------------|------------------|





МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»  
по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе  
бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент


Версия документа - 1

стр. 9 из 16

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

| п/п  |   |  |
|--|---|--|
| <b>Организация хозяйственных связей в торговле</b>     |   |  |
| 7  | Какие из перечисленных договоров являются разновидностями договора купли-продажи? | А) розничной купли-продажи, поставки товаров;<br>В) розничной купли-продажи, поставки товаров, контрактации;<br>С) розничной купли-продажи товаров, продажи недвижимости, продажи предприятия;<br>Д) <b>розничной купли-продажи, поставки товаров, поставки товаров для государственных нужд; контрактации; энергосбережения; продажи недвижимости, продажи предприятия;</b><br>Е) оптовый договор купли-продажи, розничный договор купли-продажи.   |
| 8  | Прямые хозяйственные связи предусматривают:                                       | А) установление договорных отношений по поставкам товаров между посредниками и оптовыми торговцами;<br>В) установление договорных отношений по поставкам товаров между изготовителями и оптовыми торговцами;<br>С) установление договорных отношений по поставкам товаров между поставщиками и розничными торговыми предприятиями;<br>Д) <b>установление договорных отношений по поставкам товаров между изготовителями и розничными торговыми предприятиями;</b><br>Е) установление договорных отношений по поставкам товаров между изготовителями и оптовыми торговыми предприятиями.  |
| 9  | Понятие «Хозяйственные связи» представляет собой:                                 | А) систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу расчетов за поставку товаров;<br>В) <b>систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу поставки товарных масс;</b><br>С) систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу предоставления рекламно-информационных услуг;<br>Д) систему экономических, коммерческих, правовых, финансовых и иных отношений между участниками рынка по поводу складирования товаров.<br>Е) систему экономических и финансовых отношений между участниками рынка по поводу продажи товаров. |
| <b>Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров</b> |   |  |
| 10   | Одной из форм регулярно функционирующего оптового рынка являются?                 | А) <b>оптовые ярмарки;</b><br>В) товарные биржи;<br>С) склады;<br>Д) магазины-склады;<br>Е) торговые центры.   |
| 11   | Признаками оптовой ярмарки являются:  | А) <b>продажа товаров по образцам, каталогам с целью перепродажи или промышленной</b>  |

|  |               |                        |               |
|--|---------------|------------------------|---------------|
|  МИНОБРНАУКИ РОССИИ<br>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования<br>«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)<br>Костанайский филиал<br>Кафедра экономики |               |                        |               |
| Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»<br>по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе<br>бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент                                      |               |                        |               |
| Версия документа - 1   | стр. 10 из 16 | Первый экземпляр _____ | КОПИЯ № _____ |

|    |  |  |
|----|--|--|
|    |  | <b>переработки;</b><br>В) продажа товаров по образцам, каталогам с целью личного потребления;<br>С) показ научно-технических достижений с одновременным совершение коммерческих сделок по выставляемым образцам;<br>Д) продажа товаров посредством почтовых операций по каталогам;<br>Е) продажа товаров по образцам с целью дальнейшей перепродажи. |
| 12 | Какая организационно-правовая форма наиболее целесообразна для товарной биржи? | А) корпорация;<br>В) <b>открытое акционерное общества;</b><br>С) общество с ограниченной ответственностью;<br>Д) ассоциация;<br>Е) закрытое акционерное общество.  |

#### Типовые практические задания

##### Задание 3.


Составьте проект дилерского договора (генерального договора на дилерское обслуживание) по вариантам.

Вариант 1. Генеральный дилерский договор заключается между ОАО «Уникс» и ОАО «Московский бизнес-центр». По данному договору ОАО «Московский бизнес-центр» будет являться официальным дилером ОАО «Уникс» на территории Московской области по реализации кондитерских изделий. В проект дилерского договора включите условия, наиболее выгодные для дилера и снижающие коммерческий риск (систему представляемых производителем скидок, возможность обмена непроданных новогодних подарков и др.). В договоре четко определите права и обязанности официального дилера предприятия, ответственность сторон за ненадлежащее исполнение договора, методы стимулирования деятельности посредника и мероприятия по стимулированию сбыта.

Вариант 2. Составьте проект дилерского договора (генерального договора на дилерское обслуживание) от имени ОАО «Москстройматериалы» по реализации посредником продукции строительным организациям, коммерческим структурам, индивидуальным застройщикам в своей зоне деятельности. В проект дилерского договора включите условия, наиболее выгодные для Поставщика и снижающие коммерческий риск предприятия. В договоре четко определите права и обязанности посредника официального дилера предприятия – ООО «Строитель» (г. Москва), ответственность сторон за ненадлежащее исполнение договора, методы стимулирования деятельности посредника и мероприятия по стимулированию сбыта.

##### Задание 4.


Разработайте товарно-ассортиментную политику предприятия оптовой торговли на конкретной территории (например – бумажной фабрики). Объясните: какие предприятия будут вовлечены в производство при организации бумажной фабрики. Опишите, в каких направлениях она будет конкретизироваться при дальнейшем изучении рынков, потребителей, конкурентов и товаров.

|   |               |                        |               |
|---|---------------|------------------------|---------------|
|  <p>МИНОБРНАУКИ РОССИИ<br/>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования<br/>«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)<br/>Костанайский филиал<br/>Кафедра экономики</p> |               |                        |               |
| <p>Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности» по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент</p>  |               |                        |               |
| Версия документа - 1  | стр. 11 из 16 | Первый экземпляр _____ | КОПИЯ № _____ |

3.2.3 Примерные задания комплексной письменной работы для проведения третьего рубежного контроля по темам «Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров», «Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах» представлены заданиями:

#### Типовые тестовые задания

| № п/п   | Формулировка вопроса  | Варианты ответов  |
|---|---|---|
| <b>Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров</b>                         |   |   |
| 13  | В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий? | <p>F) в организации торгового обслуживания покупателей;</p> <p>G) в организации закупки товаров;</p> <p><b>H) в обеспечении доведения товаров по покупателям и торговом обслуживании с учетом требований рынка;</b></p> <p>I) в формировании ассортимента товаров;</p> <p>J) в организации обслуживания покупателей.</p>  |
| 14  | Какие существуют виды транзитного оптового товарооборота?                           | <p>F) оплаченный и предварительный;</p> <p>G) оплаченный и расчетный;</p> <p><b>H) оплаченный и неоплаченный;</b></p> <p>I) неоплаченный и продажа в кредит.</p> <p>J) расчетный и предварительный.</p>   |
| 15  | Товарное предложение представляет собой:  | <p>F) совокупность продукции, выпущенной производственными предприятиями. Предлагается на рынок с целью перепродажи и личного потребления;</p> <p>G) совокупность продукции, представленной розничных предприятиях. Предлагается на рынок с целью розничной продажи товаров;</p> <p><b>H) совокупность продукции, представленной на рынке и предназначенной для удовлетворения потребностей. Предлагается на рынок с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления;</b></p> <p>I) совокупность продукции, находящейся в ведении оптовых предприятий. Предлагается на рынок с целью перепродажи или профессионального использования.</p> <p>J) совокупность продукции оптовых и розничных предприятий.</p> |
| <b>Формирование ассортимента и управление товарными запасами на складах и в магазинах</b> |   |   |
| 16  | Какие товары относятся к товарам повседневного спроса?                              | <p>A) товары-новинки, впервые появившиеся на рынке;</p> <p>B) товары с уникальными свойствами и повышенной ценой;</p> <p>C) товары, приобретаемые покупателями после сравнения их качественных характеристик, цены и потребительских свойств;</p> <p><b>D) товары, приобретаемые покупателями часто, без раздумий и поисков.</b></p> <p>E) товары с уникальными свойствами и невысокой ценой.</p>   |
| 17  | Что такое «полнота» торгового ассортимента?   | A) количество товарных групп и подгрупп, входящих   |

|  |               |                        |               |
|--|---------------|------------------------|---------------|
|  МИНОБРНАУКИ РОССИИ<br>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования<br>«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)<br>Костанайский филиал<br>Кафедра экономики |               |                        |               |
| Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»<br>по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе<br>бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент                                      |               |                        |               |
| Версия документа - 1   | стр. 12 из 16 | Первый экземпляр _____ | КОПИЯ № _____ |

|    |  |   |
|----|--|---|
|    |  | в ассортиментный перечень;<br><b>В) соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;</b><br>С) бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;<br>Д) количество товарных единиц в товарной группе;<br>Е) количество товарных подгрупп в группе товаров, входящих в ассортиментный перечень. |
| 18 | Торговый ассортимент представляет собой: | А) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;<br>В) совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;<br>С) совокупность товаров, находящихся на рынке;<br><b>Д) совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях</b><br>Е) совокупность товаров для реализации в оптовых предприятиях.                          |

#### Типовые практические задания

##### Задание 5.

Представитель универсама товаровед Петров Н.И. прибыл на оптовую фирму «Радуга» для личной отборки швейных изделий и обуви для универсама. Закупка товаров на фирме «Радуга» осуществляется в зале товарных образцов. Каковы будут действия товароведа в зале товарных образцов по отборке и документальному оформлению оптовой продажи товаров, включая последовательность действий, название оформляемых документов, их количество и назначение.

##### Задание 6.

В кондитерском магазине в ассортименте товаров имеется 20 наименований шоколадных конфет по средней цене 59 рублей, 35 наименований карамели по средней цене 39,5 рубля; 3 вида мармелада по цене 41 рубль и 5 видов драже по средней цене 30 рублей. Определить структуру ассортимента конфет в натуральном и денежном выражении.

3.2.4 Примерные задания комплексной письменной работы для проведения четвертого рубежного контроля по темам «Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров», «Франчайзинг в коммерческой деятельности», «Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании» представлены заданиями:

#### Типовые тестовые задания

| № п/п  | Формулировка вопроса   | Варианты ответов                               |
|--|--|--|
| <b>Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров</b> |  |  |
| 19   | Мероприятия, имеющие целью создать широкую известность чему-либо, привлечь потребителей, покупателей - это | А) маркетинг;<br>В) пиар;<br>С) <b>реклама</b> |



МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)  
Костанайский филиал  
Кафедра экономики

Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»  
по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе  
бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент


Версия документа - 1

стр. 13 из 16

Первый экземпляр \_\_\_\_\_

КОПИЯ № \_\_\_\_\_

|   |   |  |
|---|---|--|
|   |   | D) паблик-релейшинз;<br>E) продвижение.  |
| 20  | По месту использования рекламные средства, применяемые в торговле бывают:   | A) <b>внутримагазинные и наружные;</b><br>B) витринно-выставочные и печатные;<br>C) индивидуальные и массовые;<br>D) внутренние и внешние;<br>E) наружные и внутренние.  |
| 21  | Рекламные печатные издания, в которых изложены подробные сведения о продукции одной фирмы, об одной группе товаров или только об отдельном товаре в виде хорошо иллюстрированных брошюр – это?                          | A) каталоги;<br>B) <b>проспекты;</b><br>C) журналы;<br>D) буклеты;<br>E) газеты.   |
| <b>Франчайзинг в коммерческой деятельности</b>                              |   |  |
| 22  | Система передачи или продажи лицензий на технологию и товарный знак?  | A) <b>франчайзинг;</b><br>B) лизинг;<br>C) финансовая аренда;<br>D) факторинг;<br>E) аренда.   |
| 23  | При этом способе франчайзер продает лицензию частным лицам или другим компаниям на право открытия магазинов, киосков или целых групп магазинов для продажи покупателям набора продуктов и услуг под именем франчайзера. | A) производственный франчайзинг;<br>B) <b>деловой франчайзинг;</b><br>C) товарный франчайзинг;<br>D) финансовый франчайзинг;<br>E) смешанный франчайзинг.  |
| 24  | Вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона передаёт другой стороне за плату право на определённый вид бизнеса, используя разработанную систему его ведения.   | A) франчайзи;<br>B) франчайзер;<br>C) <b>франшиза;</b><br>D) роялти;<br>E) аренда.   |
| <b>Особенности коммерческой работы в сфере услуг и общественном питании</b> |   |  |
| 25  | Здравоохранение, пассажирский транспорт, салоны красоты и парикмахерские, спортивные заведения, рестораны и кафе относятся к следующему классу услуг:   | A) <b>осязаемые действия, направленные на тело человека;</b><br>B) осязаемые действия, направленные на товары и другие физические объекты;<br>C) неосязаемые действия, направленные на сознание человека;<br>D) неосязаемые действия с неосязаемыми активами;<br>E) неосязаемые действия, направленные на тело человека. |
| 26  | К основным функциям коммерческой работы в сфере услуг не относятся:   | A) изучение спроса на рынке услуг и его прогнозирование;<br>B) знание конкурентов;<br>C) широкое использование рекламы для информирования и пропаганды услуг;<br>D) расширение сферы услуг, сервиса;<br>E) <b>изучение особенностей экспортно-импортных операций.</b>  |
| 27  | Любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосязаемы и не приводят к завладению чем-либо.   | A) работа;<br>B) <b>услуга;</b><br>C) товары;<br>D) товарооборот;<br>E) перечень товаров.  |

|   |   |                        |               |
|---|---|------------------------|---------------|
|  | МИНОБРНАУКИ РОССИИ<br>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования<br>«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)<br>Костанайский филиал<br>Кафедра экономики  |                        |               |
|   | Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»<br>по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе<br>бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент |                        |               |
| Версия документа - 1  | стр. 14 из 16   | Первый экземпляр _____ | КОПИЯ № _____ |

## Типовые практические задания

### Задание 7

Подобрать 5 – 6 рекламных сообщений из специальных рекламных изданий или периодической печати (на выбор) по предложению на рынок отдельных видов непродовольственных товаров. Охарактеризовать рекламные сообщения, отметить, в какой мере они по своему содержанию, рекламно-информационной обеспеченности, художественно-графическому оформлению, потребительской мотивации и психологическому воздействию на конкретный сегмент рынка отвечают современным требованиям.

### Задание 8

Привести не менее 5 примеров разновидностей франчайзинга в сфере общественного питания, сделать анализ разновидностей, отметить достоинства и недостатки. Какой вид франчайзинга, на ваш взгляд, эффективнее использовать в вашем городе?

### Задание 9

В меню предприятия общественного питания имеется блюдо «Овощи припущенные». Посетитель не знаком с таким блюдом и просит вас, как повара, готовившего данное блюдо объяснить значение способа припускания овощей. Что вы ответите посетителю? Постарайтесь убедить его приобрести данное блюдо.

## 4. ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ

### 4.1. Порядок проведения рубежного контроля

Рубежный контроль №1 проводится в форме комплексной письменной работы, применяемое оценочное средство: комплексная письменная работа, которая состоит из теоретической части (тестовые задания) и практической части (включает решение практических заданий).

Рубежный контроль №2 проводится в форме комплексной письменной работы, применяемое оценочное средство: комплексная письменная работа, которая состоит из теоретической части (тестовые задания) и практической части (включает решение практических заданий).


Рубежный контроль №3 проводится в форме комплексной письменной работы, применяемое оценочное средство: комплексная письменная работа, которая состоит из теоретической части (тестовые задания) и практической части (включает решение практических заданий).

Рубежный контроль №4 проводится в форме комплексной письменной работы, применяемое оценочное средство: комплексная письменная работа, которая состоит из теоретической части (тестовые задания) и практической части (включает решение практических заданий).

Необходимо дать ответы на 20 тестовых вопросов, решить практические задания. Продолжительность – 45 минут.

### 4.2. Критерии оценивания рубежного контроля по видам оценочных средств.

Каждый рубежный контроль оценивается в 20 баллов.

|  |               |                        |               |
|--|---------------|------------------------|---------------|
|  МИНОБРНАУКИ РОССИИ<br>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования<br>«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)<br>Костанайский филиал<br>Кафедра экономики |               |                        |               |
| Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»<br>по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе<br>бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент                                      |               |                        |               |
| Версия документа - 1   | стр. 15 из 16 | Первый экземпляр _____ | КОПИЯ № _____ |

#### 4.2.1. Критерии оценивания комплексной письменной работы

Максимальный балл за тест – 10 баллов. Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл.

Максимальный балл за практические задания – 10 баллов. Каждое практическое задание оценивается в 5 баллов.

| Оценка                                   | Отлично  | Хорошо   | Удовлетворительно   | Неудовлетворительно  |
|--|--|--|---|--|
| <b>Тестовые задания</b>                  |  |  |   |  |
| Баллы                                    | 9-10 баллов                                      | 7-8 баллов   | 5-6 баллов  | 0-4 баллов   |
| Уровень освоения проверяемых компетенций | Высокий уровень освоения проверяемых компетенций | Продвинутый уровень освоения проверяемых компетенций                             | Пороговый уровень освоения проверяемых компетенций                          | Недостаточный уровень освоения проверяемых компетенций             |
| <b>Практические задания</b>              |  |  |   |  |
| Баллы                                    | 9-10 баллов                                      | 7-8 баллов   | 5-6 баллов  | 0-4 баллов   |
| Уровень освоения проверяемых компетенций | Высокий уровень освоения проверяемых компетенций | Продвинутый уровень освоения проверяемых компетенций                             | Пороговый уровень освоения проверяемых компетенций                          | Недостаточный уровень освоения проверяемых компетенций             |
|  | выполнены все задания; выводы представлены       | все задания выполнены с незначительными замечаниями; в выводах нет грубых ошибок | выполненные задания имеют значительные замечания; в выводах есть недостатки | задания выполнены не полностью или неправильно; выводы отсутствуют |


#### 4.3. Результаты рубежного контроля и уровни сформированности компетенций

При подведении итогов учитываются результаты текущего контроля. Полученные за текущий контроль баллы суммируются с баллами, полученными за задания рубежного контроля:

- 0-49 баллов - неудовлетворительно;
- 50-74 баллов - удовлетворительно;
- 75-89 баллов - хорошо;
- 90-100 баллов - отлично.

Критерии оценивания уровня освоения дисциплинарных компетенций на рубежном контроле:

«отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%) – студент полностью выполнил задание, показал отличные знания и умения в рамках усвоенного учебного материала, работа оформлена аккуратно и в соответствии с предъявляемыми требованиями.

|  |               |                        |               |
|--|---------------|------------------------|---------------|
|  МИНОБРНАУКИ РОССИИ<br>Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования<br>«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)<br>Костанайский филиал<br>Кафедра экономики |               |                        |               |
| Фонд оценочных средств по дисциплине (модулю) «Организация коммерческой деятельности»<br>по основной профессиональной образовательной программе высшего образования – программе<br>бакалавриата «Управление бизнесом» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент                                      |               |                        |               |
| Версия документа - 1   | стр. 16 из 16 | Первый экземпляр _____ | КОПИЯ № _____ |

«хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%) – студент полностью выполнил задание, показал хорошие знания и умения, но не смог обосновать оптимальность предложенного решения, есть недостатки в оформлении работы.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) – студент полностью выполнил задание, но допустил существенные неточности, не проявил умения правильно интерпретировать полученные результаты, качество оформления работы имеет недостаточный уровень.

«неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) – студент не полностью выполнил задание, при этом проявил недостаточный уровень знаний и умений, а также не способен пояснить полученный результат.

Уровни сформированности компетенций определяются следующим образом:

1. Высокий уровень сформированности компетенций соответствует оценке «отлично» (А, А-; 4.0 – 3.67; 90 – 100%):

- предполагает формирование компетенций на высоком уровне, готовность к самостоятельной профессиональной деятельности: знание методов исследования коммерческой деятельности и технологии основных составляющих коммерческих сделок организаций торговли, источников финансирования закупок и инвестирования развития материально-технической базы коммерческих организаций;

- студент способен анализировать коммерческую деятельность организаций и определять ее эффективность, управлять коммерческими рисками и их минимизацией в коммерческих организациях. Количество правильных ответов – не менее 90%.

2. Продвинутый уровень соответствует оценке «хорошо» (В+, В, В-; 3.33 – 2.67; 75 – 89%):

- предполагает формирование компетенций на более высоком уровне: знание принципов организации материально-технического обеспечения и сбытовой деятельности коммерческих организаций, знание деловой и технической информации коммерческих организаций при принятии управленческих решений коммерческими работниками;

- студент способен разрабатывать план закупок материально-технических ресурсов для коммерческих организаций, осуществлять коммерческие взаиморасчеты с поставщиками и покупателями. Количество правильных ответов – не менее 75%.

3. Пороговый уровень соответствует оценке «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%):

- предполагает формирование компетенций на начальном уровне: знание сущности, принципов и структуры построения коммерческих служб организаций торговли, основных источников коммерческой информации и способы ее получения;

- студент способен - анализировать коммерческую информацию, при принятии решений коммерческими работниками по организации работы предприятия. Количество правильных ответов – не менее 50%.

4. Недостаточный уровень соответствует оценке «неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%).