

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Наименование структурного подразделения Экономический институт
Кафедра «Торговое дело»
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДАЮ

Директор

« 28 » февраля 2025 года



Е.С. Тхор

2025 года

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине

«Введение в специальность»

(наименование учебной дисциплины)

38.03.06 Торговое дело

(код и наименование направления подготовки)

«Коммерческая деятельность»

(наименование профиля подготовки)

Разработчик (разработчики):

канд. экон. наук., доц.

(должность)

(подпись)

Л.Ф. Ларикова

(должность)

(подпись)

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры «Торговое дело»
(наименование кафедры)

от « 25 » февраля 2025 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой

(подпись)

К.А. Болдырев

(ФИО)

Луганск 2025 г.

**Комплект оценочных материалов по дисциплине
«Введение в специальность»**

Задания закрытого типа

Задания закрытого типа на выбор правильного ответа

1. Что такое торговое дело?

- А) производство товаров
- Б) продажа товаров и услуг
- В) управление персоналом
- Г) финансовый анализ

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

2. Какие основные функции выполняет торговое предприятие?

- А) производство и хранение товаров
- Б) продажа и продвижение товаров
- В) финансовый учет и отчетность
- Г) управление персоналом и маркетинг

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

3. Какие факторы влияют на выбор места расположения торгового предприятия?

- А) стоимость аренды и транспортная доступность
- Б) качество продукции и уровень сервиса
- В) финансовая устойчивость и маркетинговая стратегия
- Г) управление персоналом и производственные мощности

Правильный ответ: А

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

Задания закрытого типа на установление соответствия

Установите правильное соответствие.

Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.

1. Соответствие понятий и определений:

Понятия	Определение
1) Маркетинг	А) Организация и управление потоками товаров
2) Логистика	Б) Исследование рынка и продвижение товаров
3) Управление запасами	В) Анализ финансовых показателей предприятия
4) Финансовый анализ	Г) Оптимизация закупок и хранения продукции

Правильный ответ:

1	2	3	4
Б	А	Г	В

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

2. Соответствие функций и их описаний:

Функции	Описание
1) Продажа товаров	А) Обучение и мотивация сотрудников
2) Обслуживание клиентов	Б) Анализ потребностей и предпочтений клиентов
3) Управление персоналом	В) Реализация продукции и услуг
4) Маркетинговые исследования	Г) Поддержка и помощь покупателям

Правильный ответ:

1	2	3	4
В	Г	А	Б

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

3. Соответствие видов торгового сервиса и их характеристик:

Виды торгового сервиса	Характеристика
1) Доставка товаров	А) Предоставление информации о товарах и услугах
2) Консультации по продуктам	Б) Обеспечение возврата или обмена продукции
3) Гарантийное обслуживание	В) Доставка продукции до клиента
4) Возврат и обмен товаров	Г) Ремонт и замена товаров в случае неисправностей

Правильный ответ:

1	2	3	4
В	А	Г	Б

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

Задания закрытого типа на установление правильной последовательности

Установите правильную последовательность.

Запишите правильную последовательность букв слева направо.

1. Установите правильную последовательность этапов разработки бизнес-плана:

- А) Анализ рынка
- Б) Определение целей
- В) Разработка стратегии
- Г) Оценка рисков

Правильный ответ: Б, А, В, Г

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

2. Установите правильную последовательность этапов маркетингового исследования:

- А) Сбор данных
- Б) Определение проблемы
- В) Анализ данных
- Г) Разработка рекомендаций

Правильный ответ: В, Б, А, Г

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

3. Установите правильную последовательность этапов процесса принятия управленческих решений:

- А) Определение проблемы
- Б) Разработка альтернатив
- В) Оценка альтернатив
- Г) Принятие решения

Правильный ответ: А, Б, В, Г

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

Задания открытого типа

Задания открытого типа на дополнение

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Основной задачей управления запасами в торговле является _____.

Правильный ответ: минимизация издержек.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

2. Одной из основных задач торговли является _____.

Правильный ответ: удовлетворение потребностей покупателей

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

3. В условиях конкурентной среды важным фактором успеха является _____.

Правильный ответ: качество обслуживания клиентов.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

Задания открытого типа с кратким свободным ответом

Напишите пропущенное слово (словосочетание).

1. Основными функциями менеджмента на торговом предприятии является

Правильный ответ: планирование, организация, мотивация, контроль
Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

2. Основными этапами разработки маркетингового плана являются

Правильный ответ: анализ ситуации, определение целей, разработка стратегии, оценка и контроль.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

3. Ключевыми элементами финансового планирования на торговом предприятии следует считать

Правильный ответ: бюджетирование, прогнозирование, контроль финансовых показателей.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

Задания открытого типа с развёрнутым ответом

1. Практическая задача. Тема: «Определение рыночной стоимости товара».

Условие задачи. Компания производит и продает товар на рынке.

Себестоимость товара: 5000 рублей.

Рентабельность: 25%.

Налог на добавленную стоимость (НДС): 20%.

Вопрос к задаче. Необходимо определить рыночную стоимость товара.

Время выполнения – 30 минут.

Критерии оценивания:

– правильность ответа;

– последовательность решения задачи.

Ожидаемый результат в виде последовательного решения задачи:

Определяем сумму прибыли:

$\text{Прибыль} = \text{Себестоимость} \times \text{Рентабельность} / 100$

$\text{Прибыль} = 5000 \times 25 / 100 = 1250 \text{ рублей.}$

Рассчитаем цену товара без НДС:

$\text{Цена без НДС} = \text{Себестоимость} + \text{Прибыль}$

$\text{Цена без НДС} = 5000 + 1250 = 6250 \text{ рублей.}$

Рассчитаем сумму НДС:

$\text{НДС} = \text{Цена без НДС} \times \text{Ставка НДС} / 100$

$\text{НДС} = 6250 \times 20 / 100 = 1250 \text{ рублей.}$

Рассчитаем рыночную стоимость товара с учетом НДС:

$\text{Рыночная стоимость} = \text{Цена без НДС} + \text{НДС}$

$\text{Рыночная стоимость} = 6250 + 1250 = 7500 \text{ рублей.}$

Правильный ответ: Рыночная стоимость товара составляет 7500 рублей.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

2. Практическая задача. Тема: «Определение точки безубыточности».

Условие задачи. Компания занимается производством и продажей продукции.

Переменные затраты на единицу продукции: 150 рублей.

Постоянные затраты: 50000 рублей.

Цена продажи единицы продукции: 200 рублей.

Вопрос к задаче. Необходимо определить точку безубыточности.

Время выполнения – 40 минут.

Критерии оценивания:

– правильность ответа;

– последовательность решения задачи.

Ожидаемый результат в виде последовательного решения задачи:

Определим маржинальный доход на единицу продукции:

Маржинальный доход = Цена продажи - Переменные затраты

Маржинальный доход = 200 - 150 = 50 рублей.

Рассчитаем точку безубыточности:

Точка безубыточности = Постоянные затраты / Маржинальный доход.

Точка безубыточности = 50000 / 50 = 1000 единиц продукции.

Правильный ответ: точка безубыточности составляет 1000 ед. продукции.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

3. Практическая задача. Тема: «Анализ рентабельности продаж».

Условие задачи. Компания за отчетный период получила следующие результаты:

Объем продаж: 1 000 000 рублей.

Себестоимость проданных товаров: 700 000 рублей.

Операционные расходы: 200 000 рублей.

Вопрос к задаче. Необходимо проанализировать рентабельность продаж.

Время выполнения – 30 минут.

Критерии оценивания:

– правильность ответа;

– последовательность решения задачи.

Ожидаемый результат в виде последовательного решения задачи:

Рассчитаем валовую прибыль:

Валовая прибыль = Объем продаж - Себестоимость

Валовая прибыль = 1 000 000 - 700 000 = 300 000 рублей.

Рассчитаем операционную прибыль:

Операционная прибыль = Валовая прибыль - Операционные расходы

Операционная прибыль = 300 000 - 200 000 = 100 000 рублей.

Рассчитаем рентабельность продаж:

Рентабельность продаж = Операционная прибыль / Объем продаж × 100%

Рентабельность продаж = 100 000 / 1 000 000 × 100% = 10%.

Правильный ответ: Рентабельность продаж составляет 10%.

Компетенции (индикаторы): ПК-1 (ПК-1.1)

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Введение в специальность» соответствует требованиям ФГОС ВО.

Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объеме.

Виды оценочных средств, включённые в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению.

Председатель учебно-методической комиссии
Экономического института



Е.Н. Шаповалова