

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 Е. С. Тхор
«28» декабря 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. Л.Ф. Ларикова
(должность) (подпись)

(должность) (подпись)

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

от «25» февраля 2025 г., протокол № 5

Заведующий кафедрой К.А. Болдырев
(подпись) (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 развернутым 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:

Прибыль = Себестоимость × Рентабельность / 100

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

Рассчитаем цену товара без НДС:

Цена без НДС = Себестоимость + Прибыль

Цена без НДС = $5000 + 1250 = 6250$ рублей.

Рассчитаем сумму НДС:

НДС = Цена без НДС × Ставка НДС / 100

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

Рассчитаем рыночную стоимость товара с учетом НДС:

Рыночная стоимость = Цена без НДС + НДС

Рыночная стоимость = $6250 + 1250 = 7500$ 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 объёме.

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