

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Таскаев Сергей Викторович
Должность: Ректор
Дата подписания: 10.09.2026 10:14:20
Уникальный программный ключ:
04c19ed8bf098f3b6cb77a486b9a8788b8322323



МИНОБРАЗОВАНИЯ России

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Факультет заочного и дистанционного обучения
Кафедра современных образовательных технологий

Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине
по направлению подготовки «Организация и управление коммерческой и
предпринимательской деятельностью» по направлению подготовки (специальности)
38.03.02 "Менеджмент" направленности (профилю) Менеджмент на производстве и в
бизнесе ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

**Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации
по дисциплине (модулю)
Организация и управление коммерческой и предпринимательской
деятельностью**

Направление подготовки (специальность)
38 03 02 Менеджмент

Направленность (профиль)
**Менеджмент на производстве и
в бизнесе**

Присваиваемая квалификация
Бакалавр

Форма обучения
Очно-заочная

Год набора 2026

Челябинск 2026г



МИНОБРНАУКИ России
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Факультет заочного и дистанционного обучения
Кафедра современных образовательных технологий

Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине
по направлению подготовки «Организация и управление коммерческой и
предпринимательской деятельностью» по направлению подготовки (специальности)
38.03.02 "Менеджмент" направленности (профилю) Менеджмент на производстве и в
бизнесе ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Перечень формируемых компетенций
- 2 1 Компетенции, закреплённые за дисциплиной
3. Содержание оценочных средств по дисциплине
- 3.1. Виды оценочных средств
- 3.2. Содержание оценочных средств
4. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации
- 4.1. Порядок проведения промежуточной аттестации
- 4 2 Критерии оценивания промежуточной аттестации по видам оценочных средств
- 4 3 Результаты промежуточной аттестации и уровни сформированности компетенций



МИНОБРНАУКИ России
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Факультет заочного и дистанционного обучения
Кафедра современных образовательных технологий

Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине
по направлению подготовки «Организация и управление коммерческой и
предпринимательской деятельностью» по направлению подготовки (специальности)
38.03.02 "Менеджмент" направленности (профилю) Менеджмент на производстве и в
бизнесе ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

1. Паспорт фонда оценочных средств

Направление подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль) Менеджмент на производстве и в бизнесе
Дисциплина Организация и управление коммерческой и
предпринимательской деятельностью
Семестр(ы) изучения: 8
Форма (ы) промежуточной аттестации: экзамен

1. Перечень формируемых компетенций

1.1. Компетенции, закреплённые за дисциплиной

Изучение дисциплины «Организация и управление коммерческой и предпринимательской деятельностью» направлено на формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенции согласно ФГОС	Индикаторы достижения компетенций согласно ОПОП ВО	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
1	2	3
ПК-2. Способен применять знания для организации процесса перевозок груза в цепи поставок	ПК-2.1 Применяет знания для организации логистической деятельности по перевозке цепи поставок ПК-2.2. Применяет знания для работы подрядчиками на рынке транспортных услуг ПК-2.3. Владеет навыками организации процесса повышения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок	Знать организацию процесса управления цепями поставок Уметь применять знания для организации процесса управления цепями поставок Владеть навыками организации процесса повышения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок
ПК-3. Способен оценивать экономическую и социальную эффективность возможных вариантов решений в сфере производства и бизнес-процессов	ПК-3.1. Знает показатели результативности и эффективности производства и бизнес-процессов с целью обоснования и выбора решений ПК-3.2. Умеет применять современные методы оценки производства и бизнес-процессов для обоснования и выбора решений	Знать показатели результативности и эффективности производства и бизнес-процессов с целью обоснования и выбора решений Уметь применять современные методы оценки производства и бизнес-процессов для обоснования и выбора решений Владеть оценивает производство и бизнес-процессы для обоснования и выбора решений

3 Содержание оценочных средств по дисциплине

3.1 Виды оценочных средств



МИНОБРНАУКИ России
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Факультет заочного и дистанционного обучения
Кафедра современных образовательных технологий

Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине
по направлению подготовки «Организация и управление коммерческой и
предпринимательской деятельностью» по направлению подготовки (специальности)
38.03.02 "Менеджмент" направленности (профилю) Менеджмент на производстве и в
бизнесе ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

Код, наименование компетенции согласно ФГОС	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Контролируемые темы/ разделы (номер и название раздела из РПД п.2.2)	Семестр	Номер задания	Наименование оценочного средства
ПК-2. Способен применять знания для организации процесса перевозок груза в цепи поставок	Знать организацию процесса управления цепями поставок Уметь применять знания для организации процесса управления цепями поставок Владеть навыками организации процесса повышения качества оказания логистических услуг по перевозке грузов в цепи поставок	Раздел 1. Товар и услуги как объекты коммерческой и предпринимательск ой деятельности Раздел 2. Коммерческие связи и договорные обязательства. Закупка и сбыт товаров	5	2	Задание 2. (Задание закрытого типа на установление соответствия) Задание закрытого типа на установление последовательн ости
ПК-3. Способен оценивать экономическую и социальную эффективность возможных вариантов решений в сфере производства и бизнес- процессов	Знать показатели результативно сти и эффективност и производства и бизнес- процессов с целью обоснования и выбора решений Уметь применять современные методы	Раздел 3. Формирование ассортимента потребительских товаров. Формы и методы продаж, их содержание и эффективность Раздел 4. Система государственного регулирования деятельности предпринимательск о-коммерческих организаций	5	1	База тестовых вопросов открытого типа



МИНОБРНАУКИ России
Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)
Факультет заочного и дистанционного обучения
Кафедра современных образовательных технологий

Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине
по направлению подготовки «Организация и управление коммерческой и
предпринимательской деятельностью» по направлению подготовки (специальности)
38.03.02 "Менеджмент" направленности (профилю) Менеджмент на производстве и в
бизнесе ФГБОУ ВО «ЧелГУ»

	оценки производства и бизнес- процессов для обоснования и выбора решений Владеть оценивает производство и бизнес- процессы для обоснования и выбора решений		5	6	
--	---	--	---	---	--

	применять различные методики, способы и подходы к выполнению своей				
--	--	--	--	--	--

3.2 Содержание оценочных средств

Задание 1. Разработка проекта на тему "Товар и услуги как объекты коммерческой и предпринимательской деятельности" Используя теоретико-методологические основы товароведной классификации товаров, разработать и представить проект «Товар и услуги как объекты коммерческой и предпринимательской деятельности».

Задание 2. Разработка блок-схемы на тему "Коммерческие связи и договорные обязательства. Закупка и сбыт товаров" Используя теоретико-методологические основы коммерческих связей и договорных обязательств, разработать и представить блок-схему на выбор:

- Основные коммерческие документы;

- Заключение договора поставки;

- Коммерческая работа по закупкам и сбыту.

Задание 3. Разработка блок-схемы на тему "Формирование ассортимента потребительских товаров. Формы и методы продаж, их содержание и эффективность"

Используя теоретико-методологические основы формирования ассортимента потребительских товаров, разработать и представить блок-схему на выбор:

- Товарный ассортимент и порядок его формирования.

- Разработка ассортиментного перечня товара.

- Основные формы и условия процесса продажи.

Задание 4. Разработка блок-схемы на тему "Содержание, формы и методы управления коммерческой и предпринимательской деятельностью на предприятии"

Используя теоретико-методологические основы коммерческих связей и договорных обязательств, разработать и представить блок-схему на выбор:

1. Основные цели и задачи участия государства в регулировании предпринимательской и коммерческой деятельности в условиях рынка;

2. Комплекс мер законодательного, исполнительного и контрольного характера.

Перечень вопросов для самоподготовки к экзамену

1. Сущность концепции коммерческой деятельности в современных условиях
2. Коммерческая деятельность как процесс купли-продажи
3. Основные понятия, определяющие коммерческую деятельность
4. Цели коммерческой деятельности в условиях рынка
5. Основные условия коммерческих отношений
6. Рыночная инфраструктура коммерческой деятельности
7. Понятия: субъекты и объекты коммерческой деятельности
8. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности
9. Формы торгово-посреднических структур в оптовой торговле
10. Коммерческая работа по организации оптовой торговли
11. Основные функции коммерческой службы
12. Типология предприятий розничной торговли
13. Товар как объект коммерческой деятельности
14. Товарные знаки и знаки обслуживания
15. Услуга как объект коммерческой деятельности
16. Качество товаров и услуг
17. Понятие «коммерческие связи», «коммерческая сделка». Содержание этапов коммерческой сделки
18. Основные документы, участвующие в коммерческой сделке
19. Заключение договора поставки
20. Основные разделы договора купли-продажи
21. Понятие «коммерческая работа». Сущность коммерческих процессов
22. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
23. Содержание организации изучения спроса населения
24. Содержание формирования ассортимента товаров в оптовом предприятии
25. Содержание формирования ассортимента товаров в розничном предприятии
26. Ассортиментный перечень, его значение для предприятия
27. Основные показатели товарного ассортимента
28. Сущность процесса управления товарными запасами
29. Понятие «продажа». Основные формы продажи товаров
30. Способы увеличения объемов продажи товаров
31. Роль рекламы в коммерческой деятельности

32. Характеристика основных видов и средств рекламы
33. Характеристика существующих методов продажи в оптовой торговле
34. Характеристика существующих методов продажи в розничной торговле
35. Коммерческая работа по организации розничной торговли
36. Магазинные методы продажи товаров
37. Внемагазинные методы продажи товаров
38. Процесс и функции управления коммерческой деятельностью на предприятии
39. Система государственного регулирования деятельности коммерческих организаций
40. Основные цели и задачи участия государства в регулировании коммерческой деятельности в условиях Рынка

Тестовые вопросы для промежуточной аттестации:

С помощью данного типа задания проверяются следующие элементы подготовки студентов по дисциплине:

- ☐ Знание основных понятий и определений;
- ☐ Знание комплекса организации коммерческой деятельности.

1. Деятельность, направленная на то, чтобы с прибылью удовлетворять потребительские требования, называют:

- а) коммерческая деятельность;
- б) бизнес;
- в) предпринимательство.

2. Что является предметом коммерческой деятельности?

- а) коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях сферы товарного обращения;
- б) процессы, связанные с движением товара как потребительской стоимости;
- в) все ответы верны.

3. Участниками коммерческой деятельности являются:

- а) физические лица;
- б) юридические лица;
- в) все ответы верны.

4. Реализация товара, это:

- а) продажа товаров в розницу;
- б) продажа товаров оптом;
- в) продажа товаров и услуг, сопровождающихся получением денежной выручки;
- г) все ответы верны.

5. Товар - это:

- а) любой продукт производственно - экономической деятельности в материально - технической форме;
- б) объект купли продажи, рыночных отношений между продавцом и покупателем;
- в) все ответы верны.

6. Дать определение торговому ассортименту:

- а) номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными предприятиями;
- б) номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной сети;
- в) набор товаров, формируемый по определенным признакам и удовлетворяющий разнообразные потребности.

7. Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:

- а) крупными партиями;
- б) торговым предприятием;
- в) торговым предприятием или оптовым посредником для последующей перепродажи.

8. Может ли оптовое предприятие заниматься - розничной торговлей, производством, сдачей в аренду складских помещений:

- а) да;
- б) нет;
- в) все ответы верны.

9. Оптовую продажу товаров может производить:

- а) оптовое предприятие;
- б) оптовый посредник;
- в) организатор оптового товарооборота;
- г) все ответы верны.

10. Соответствие между видом документа и признаком его характеризующим:

- а) заявка - это документ торгового предприятия, направляемый поставщику и содержащий сведения о потребности предприятия в конкретных товарах на определенный период;
- б) заявка - это официальное требование торгового предприятия, направленное поставщику и содержащее перечень определенных товаров, которое предприятие собирается приобрести за определенный период;
- в) все ответы верны.

11. Какой документ торгового предприятия называется заказом?

- а) документ торгового предприятия, направляемый поставщику и содержащий сведения о потребности предприятия в конкретных товарах на определенный период.
- б) официальное требование торгового предприятия, направленное поставщику и содержащее перечень

определенных товаров, которое предприятие собирается приобрести за определенный период;

в) все ответы верны.

12. Сбыт продукции - это:

а) реализация товаров, производимых предприятием;

б) осуществление оптовой или розничной торговли самим предприятием-производителем;

в) сотрудничество с продавцами-посредниками;

г) прямые продажи.

13. Какое из предложенных определений является верным?

а) коммерческие процессы - это смена форм стоимости, т. е. купля продажа товаров, сопровождающаяся получением прибыли;

б) коммерческие процессы – это изучение спроса на товары и услуги, организация хозяйственных связей с поставщиками товаров, организация закупок товаров;

в) коммерческие процессы - это акт купли - продажи, совокупность операций и процессов, направленных на обеспечение эффективной купли продажи с ориентацией на спрос и получение максимально возможной прибыли.

14. Что из перечисленного относится к базовым характеристикам товара:

а) технология продаж;

б) потребительные свойства товара;

в) технология продвижения

15. С какого момента договор поставки вступает в силу, и становится обязательным для сторон?

а) направления стороной предложения (оферты) заключить договор;

б) оформление договора в письменной форме;

в) получение стороной, направившей оферты, ее акцепта.

16. Взаимоотношения между поставщиками и торговыми предприятиями строятся на основе:

а) договоров поставки;

б) трудового договора;

в) договора материальной ответственности.

17. С какого момента договор купли - продажи считается заключенным?

а) выдачи продавцом кассового или товарного чека;

б) выдачи товара;

в) оплаты товара;

г) все ответы верны.

18. Как называется период, в течение которого товар перемещается от производителя до потребителя?

а) эффективность обращения;

б) товарооборот;

в) все ответы верны.

19. При какой форме оптовой продаже товары не завозят на склад оптовой базы, а направляют от поставщика на розничное предприятие?

а) транзитная;

б) складская;

в) при любой форме.

20. Какие правовые документы, регламентируют хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями в рыночной экономике?

а) основные условия поставок отдельных товаров;

б) особые условия поставок;

в) Положения о поставках продукции производственно - технического назначения товаров народного потребления;

г) Гражданский кодекс РФ.

4. Порядок проведения и критерии оценивания промежуточной аттестации

4.1. Порядок проведения промежуточной аттестации

Экзамен, зачет состоит из 3- частей

1 часть – студент решает 15 тестовых вопросов закрытого типа, выбранных случайным образом. Продолжительность – 30 минут.

Максимальное количество баллов за выполнение задания – 45 баллов

2 часть – студент решает тесты открытого типа со свободным ответом, которые не предполагают вариантов ответа, правильный ответ требуется написать самостоятельно. Всего 15 тестовых вопросов, выбранных случайным образом. Продолжительность – 15 минут.

Максимальное количество баллов за выполнение задания – 25 баллов

3 часть – студент решает задачу, выбранную случайным

образом.

Продолжительность – 30 минут.

Максимальное количество баллов за выполнение задания – 30 баллов

Всего заданий – 20

Максимальный балл – 100 баллов:

0-49 баллов - неудовлетворительно (оценка 2);

50-69 баллов - удовлетворительно (оценка 3);

70-90 баллов - хорошо (оценка 4);

91-100 баллов - отлично (оценка 5).

Общее время выполнения работы – 2 часа.

Особенности проведения процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обозначены в рабочей программе дисциплины (модуля).

Дополнительные материалы и оборудование

При выполнении заданий промежуточной аттестации экзаменуемый имеет право пользоваться: *например*

- *орфографическим словарём,*
- *калькулятором,*
- *справочником (указать название)*
- *и пр.*

4.2 Результаты промежуточной аттестации и уровни сформированности компетенций

Уровни сформированности компетенций определяется следующим образом:

1. Высокий уровень сформированности компетенций соответствует оценке отлично и предполагает формирование компетенций на высоком уровне: обучающийся.....

.....

2. Средний уровень соответствует оценке хорошо и предполагает формирование компетенций на среднем уровне: обучающийся.....

.....

3. Базовый уровень соответствует оценке удовлетворительно и предполагает формирование компетенций на начальном уровне: обучающийся.....

.....

4. Низкий уровень соответствует оценке неудовлетворительно обучающийся не....

.....

Фонд оценочных средств дисциплины (модуля) одобрен и рекомендован:

Проректор по учебной работе утверждено 27.02.26

А.А. Саламатов

Ученым советом факультета заочного и дистанционного обучения

Протокол заседания № 1 от 12.02.2026

Председатель Ученого совета
факультета заочного и
дистанционного обучения

согласовано

Ш.Ш. Ягафаров

Заседанием кафедры современных образовательных технологий

Протокол заседания № 1 от 12.02.2026

И.о. заведующий кафедрой

согласовано

Л.П. Конвисарева

Автор (составитель)

М.А. Пестунов

Структура рабочей программы соответствует приказу ректора ФГБОУ ВО «ЧелГУ» от «13» апреля 2021 г. № 274-1