

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Садыкова Алёна Григорьевна
Должность: **Министр Ставропольского края**
Дата подписания: 25.05.2026 14:53:40
Уникальный программный ключ:
d72783635b7f7c872e79a746e849dcb1abc6ab7a

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Директор высшей школы
креативных индустрий
Садыкова А.Г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Экономика торговли

Направление подготовки	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль)	«Сервисная экономика»
Форма обучения	Очная
Год начала обучения	2026
Реализуется в семестре	7

Введение

1. Назначение: Фонд оценочных средств предназначен для проведения текущего контроля знаний и промежуточной аттестации по дисциплине «Экономика торговли» студентов, обучающихся по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (направленность (профиль) «Сервисная экономика»), очная форма обучения.

2. ФОС является приложением к программе дисциплины «Экономика торговли»

Разработчик: Решетарь Г.С., доцент кафедры туризма и индустрии гостеприимства.

4. Проведена экспертиза ФОС.

Члены экспертной группы:

Председатель Рубежной А.А. – председатель УМК высшей школы креативных индустрий.

Члены комиссии:

Кулаговская Татьяна Анатольевна – член УМК высшей школы креативных индустрий, заведующий кафедрой туризма и индустрии гостеприимства;

Рубежной А.А. – член УМК высшей школы креативных индустрий, доцент кафедры туризма и индустрии гостеприимства.

Представитель организации-работодателя: Беляева А.В. – директор ООО «Изба».

Экспертное заключение: фонд оценочных средств по дисциплине «Экономика торговли» рекомендуется для оценки результатов обучения и уровня сформированности компетенций у обучающихся образовательной программы высшего образования «Сервисная экономика» по направлению подготовки 43.03.01 Сервис.

5. Срок действия ФОС определяется сроком реализации образовательной программы.

1. Описание критериев оценивания компетенции на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Компетенция (ии), индикатор (ы)	Уровни сформированности компетенци(ий),			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>Компетенция: ПК-2</i>				
Результаты обучения по дисциплине: <i>Индикатор: ИД-1</i> Способен организовать бизнес-процессы на предприятии сферы услуг в том числе с использованием современных информационно-коммуникационных технологий, программно-технических платформ и программных средств	Не понимает базовые принципы функционирования экономики торговых организаций	Фрагментарно понимает базовые принципы экономики торговых организаций	На хорошем уровне способен организовать бизнес-процессы на торговом предприятии в том числе с использованием современных информационно-коммуникационных технологий, программно-технических платформ и программных средств	На отличном уровне способен организовать бизнес-процессы на торговом предприятии в том числе с использованием современных информационно-коммуникационных технологий, программно-технических платформ и программных средств

Компетенция (ии), индикатор (ы)	Уровни сформированности компетенци(ий),			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>Компетенция: ПК-4</i>				
Результаты обучения по дисциплине: <i>Индикатор: ИД-2.</i> Осуществляет анализ российского и международного опыта, лучших практик в целях выявления	Не знает методы управления, не владеет функциями управления сервисной деятельностью	Частично знает методы управления, умеет использовать стили менеджмента, владеет функциями управления	На хорошем уровне может осуществлять анализ российского и международного опыта, лучших практик в целях	На отличном уровне может осуществлять анализ российского и международного опыта, лучших практик в целях выявления возможностей

возможностей эффективного развития сервисного предприятия		сервисной деятельностью	выявления возможностей эффективного развития торгового предприятия	эффективного развития торгового предприятия
---	--	----------------------------	---	--

Оценивание уровня сформированности компетенции по дисциплине осуществляется на основе «Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры - в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Северо-Кавказский федеральный университет» в актуальной редакции.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция
1.		1. Имущество торгового предприятия – это: а) основной капитал; б) оборотный капитал; в) трудовые ресурсы. г) верны ответы А и Б	ПК-2
2.		2. Часть производственных средств, которая вещественно воплощена в средствах труда, сохраняет в течение длительного времени свою натуральную форму и переносит по частям стоимость на товары по мере износа: а) основные средства; б) оборотные средства; в) фонды обращения; г) оборотные фонды.	ПК-2
3.		3. Какая применяется форма оплаты труда, если существуют количественные показатели работы, которые непосредственно зависят от конкретного работника: а) повременная форма оплаты труда; б) сдельная форма оплаты труда; в) повременно-премиальная; г) простая повременная.	ПК-2
4.		4. Какие из пунктов можно отнести к понятию «розничный товарооборот на душу населения»: а) выражается и в стоимостных, и в натуральных единицах изменения; б) является абсолютным показателем товарооборота; в) определяется только по всей совокупности товаров и услуг; г) рассчитывается в целом по стране и в разрезе регионов.	ПК-2
5.		5. Чистая прибыль предприятия определяется как: а) налогооблагаемая прибыль + налоги; б) товарооборот - прибыль от продаж; в) налогооблагаемая прибыль – налог на прибыль; г) валовый доход + налоги.	ПК-2
6.		6. Могут ли предприятия торговли воздействовать на производство: а) не могут, так как производство имеет свою программу;	ПК-2

		б) могут, прогнозируя свою деятельность и учитывая реализованный спрос; в) производство регулируется централизованно.	
7.		7. Спрос – это: а) проявление платежеспособной потребности; б) предложение товаров; в) ассортимент товаров.	ПК-4
8.		К текущим оборотным мобильным активам относятся: а) оборотные средства; б) расходы будущих периодов; в) краткосрочные вложения.	ПК-4
9.		9. Под понятием «прибыль от продаж» подразумевается: а) выручка, полученная от реализации продукции; б) финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия; в) чистый доход предприятия; г) денежное выражение стоимости товаров.	ПК-4
10.		10. Уровень использования основных фондов характеризуют: а) рентабельность, прибыль; б) фондоотдача, фондоемкость; в) товарооборот; г) производительность труда работников.	ПК-4
11.		1) торговая услуга и торговля: сущность, виды, функции; 2) современные форматы розничной и оптовой торговли; 3) состояние, проблемы и перспективы развития торговли в России. 4) потребительский рынок России: современное состояние конъюнктуры; 5) особенности формирования потребительского спроса в современных условиях 6) особенности формирования товарного предложения в современных условиях; 7) материально-техническая базы торгового предприятия: понятие, классификация, тенденции развития; 8) основные фонды и средства торгового предприятия; 9) основные пути повышения эффективности использования основных фондов. 10) оборотный капитал торгового предприятия; 11) оборотные средства предприятия торговли и направления повышения эффективности их использования в современных условиях; 12) товарные запасы: сущность, классификация, показатели измерения; 13) нормирование товарных запасов торгового предприятия.	ПК-4

		<p>14) состояние национального оптового рынка: проблемы, перспективы развития;</p> <p>15) основные направления повышения эффективности оптовой торговли в России;</p> <p>16) планирование оптового товарооборота;</p> <p>17) нормирование товарных запасов оптового предприятия.</p> <p>18) розничный товарооборот: понятие, состав, показатели измерения, значение;</p> <p>19) планирование розничного товарооборота;</p> <p>20) планирование товарного обеспечения розничного товарооборота.</p> <p>21) расходы в торговле: сущность, виды, направления;</p> <p>22) издержки обращения торгового предприятия: сущность, классификация, значение, показатели измерения;</p> <p>23) пути оптимизации расходов предприятия в торговле.</p> <p>24) валовой доход торгового предприятия: сущность, источники и направления формирования, значение;</p> <p>25) доходы от реализации товаров: сущность, значение, показатели измерения;</p> <p>26) планирование доходов от реализации товаров в торговле.</p> <p>27) прибыль торгового предприятия: сущность, виды, функции и значение;</p> <p>28) экономический механизм формирования и использования прибыли в торговле;</p> <p>29) система показателей рентабельности;</p> <p>30) планирование прибыли от реализации товаров и рентабельности продаж.</p>	
--	--	---	--

2. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; он исчерпывающе, последовательно, четко и логично излагает материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено на высоком уровне; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий. Компетенции ПК-2 и ПК-4 освоены на высоком уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено на достаточном уровне, с незначительными пробелами; он последовательно излагает материал, испытывая незначительные трудности; справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, допуская неточности; все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено на среднем уровне; проявляет самостоятельность при выполнении заданий. Компетенции ПК-2 и ПК-4 освоены на среднем уровне.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено на низком уровне, со значительными пробелами; он непоследовательно излагает материал, испытывая значительные трудности; справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, допуская ошибки; все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено на низком уровне. Компетенции ПК-2 и ПК-4 освоены на минимальном уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он, не способен осуществлять функции управления торговым предприятием. Компетенции ПК-2 и ПК-4 не освоены.

При наличии задолженностей по текущей аттестации по данной дисциплине студент к сдаче экзамена не допускается. Текущая аттестация студентов проводится преподавателями, ведущими практические занятия по дисциплине, в следующих формах: собеседование и защита практических работ. Основанием для снижения оценки являются: выполнение задания не в полном объеме; несвоевременность предоставления выполненных работ, слабое знание тем и основной терминологии; пассивность участия в групповой работе; отсутствие умения применить теоретические знания для решения практических задач.