**СОЧИНСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**
**федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования**
**«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ ИМЕНИ ПАТРИСА ЛУМУМБЫ»**

**Отделение среднего профессионального образования**

# ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

"Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках"

(наименование дисциплины)

**Оценочные материалы рекомендованы МС для специальности/профессии:**

38.02.08 Торговое дело

(код и наименование специальности/профессии ОП СПО)

**Освоение дисциплины ведется в рамках реализации основной образовательной программы среднего профессионального образования (ОП СПО):**

"Торговое дело"

(наименование специальности/профессии ОП СПО)

**Семестр реализации: 2 курс, 4 семестр**

Сочи, 2026

## 1. НАЗНАЧЕНИЕ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ФОС создается в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта для аттестации обучающихся на соответствие их достижений поэтапным требованиям соответствующей образовательной программы для проведения текущего оценивания, а также промежуточной аттестации обучающихся. ФОС является составной частью нормативно-методического обеспечения системы оценки качества освоения образовательной программы, входит в состав образовательной программы.

ФОС – комплект методических материалов, нормирующих процедуры оценивания результатов обучения, т.е. установления соответствия учебных достижений (результатов обучения) запланированным результатам освоения рабочих программ учебных дисциплин (модулей) и образовательных программ.

ФОС сформирован на основе ключевых принципов оценивания:

– валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;

– надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;

– объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности добиться успеха.

ФОС подлежат ежегодному пересмотру и обновлению.

## 2. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Перечень контролируемых компетенций

| Шифр | Компетенция |
|---|---|
| ОК 01. | Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам |
| ОК 03. | Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях |
| ОК 05. | Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке Российской Федерации с учетом особенностей социального и культурного контекста |
| ОК 07. | Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях |
| ОК 09. | Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках |
| ПК 1.3. | Осуществлять подготовку, оформление и проверку закупочной документации, в том числе с использованием электронного документооборота и сквозных цифровых технологий |
| ПК 1.4. | Осуществлять подготовку к заключению внешнеторгового контракта и его документальное сопровождение |
| ПК 1.5. | Осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту |
| ПК 1.1. | Проводить сбор и анализ информации о потребностях субъектов рынка на товары и услуги, в том числе с использованием цифровых и информационных технологий |
| ПК 1.2. | Устанавливать хозяйственные связи с поставщиками и потребителями товаров и услуг, в том числе с применением коммуникативных возможностей искусственного интеллекта |
| ПК 1.6. | Организовывать выполнение торгово-технологических процессов, в том числе с применением цифровых технологий |
| ОК 02. | Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности |
| ОК 04. | Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде |
| ОК 06. | Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных российских духовно-нравственных ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения |

## 3. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ

### 3.1. Текущий контроль

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной) обучающихся. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы. Данный вид контроля стимулирует у обучающихся стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины.

Оценочные средства позволяют провести текущий контроль по дисциплине. По каждому средству оценивается полнота и глубина освоения, характеризующиеся показателями и критериями оценивания

| Показатель | Критерий | Шкала |
|---|---|---|

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Пороговый (узнавание) «3» | Знает: базовые общие знания;<br>Умеет: основные умения, требуемые для выполнения простых задач;<br>Владеет: работает при прямом наблюдении. | 3 | 2 | 1 |
| Базовый (воспроизведение) «4» | Знает: факты, принципы, процессы, общие понятия в пределах области исследования;<br>Умеет: диапазон практических умений, требуемых для решения определенных проблем в области исследования;<br>Владеет: берет ответственность за завершение задач в исследовании, приспосабливает свое | 4 | 3 | 2 |
| Высокий (компетентность) «5» max балл | Знает: фактическое и теоретическое знание в пределах области исследования с пониманием границ применимости;<br>Умеет: диапазон практических умений, требуемых для развития творческих решений, абстрагирования проблем;<br>Владеет: контролирует работу, проводит оценку, | 5 | 4 | 3 |

Максимальное количество баллов по каждому оценочному средству (соответствует вербальному критерию «высокий») представлено в Паспорте фонда оценочных средств и зависит от сложности темы и количества часов на ее усвоение.

### 3.2. Описание фонда оценочных средств

#### 3.2.1. Критерии оценивания письменных и устных ответов обучающихся

С целью контроля и подготовки обучающихся к изучению новой темы может проводится устный опрос по предыдущим темам.

Критерии оценки:

– правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);

– полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);

– осознанность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);

– логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);

– рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);

– своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается способность грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);

– использование дополнительного материала;

– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей обучающихся).

Оценка «отлично» выставляется, если обучающийся: полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно.

Оценка «хорошо» выставляется, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет

достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если обучающийся обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «неудовлетворительно» отмечает такие недостатки в подготовке обучающегося, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

**3.2.2. Примерный перечень оценочных средств**

**3.2.3. Примеры оценочных средств**

Примеры оценочных средств (при наличии) представлены в Приложении к рабочей программе дисциплины "Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках".

Открыть приложение

**3.3. Темы докладов, рефератов, презентаций**

Тематика курсовых проектов (работ):

1. Исследование и систематизация открытых источников информации о внутренних и внешн рынках для сбыта товарной продукции.
2. Оценка объема спроса на товарную продукцию организации на внутренних и внешних ры
3. Анализ требований внешнего рынка к товарной продукции организации и разработка рекомендаций ее омологации.
4. Исследование конъюнктуры и емкости товарных рынков.
5. Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках.
6. Оценка исполнения обязательств по внешнеторговому контракту.
7. Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору).
8. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель выбору студента).
9. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
10. Инкотермс. Сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных услов поставки.
11. Анализ содержания отдельных контрактов.
12. Международная электронная торговля.
13. Проблемы и тенденции ведения электронной торговли в глобальной информационной сет «Интернет».
14. Коммерческая деятельность розничной торговой организации и ее эффективность.
15. Коммерческая деятельность по изучению и прогнозированию спроса.
16. Организация выбора поставщиков в торговой организации.
17. Организация хозяйственных связей по поставкам товаров в предприятиях торговли.
18. Коммерческая деятельность по выбору поставщиков и заключению договоров на поставку товаров.
19. Организация торгово-технологического процесса в розничных торговых предприятиях.
20. Разработка рекламной информации и инструментов продвижения товаров и услуг на внеш рынок.
21. Совершенствование организации приемки товаров.
22. Развитие дополнительных услуг в коммерческой организации.
23. Систематизация информации о закупочной деятельности государственного заказчика.
24. Оценка предложенных котировочных заявок участников размещения государственных зак
25. Организация контроля над размещением государственных закупок.

## 4. ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ

**4.1. Оценочные средства для промежуточной аттестации**

ФОС для промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине (модулю) Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках предназначен для оценки степени достижения запланированных результатов обучения по завершению изучения дисциплины в установленной учебным планом форме и позволяют определить результаты освоения дисциплины.
Рабочей программой предусмотрены:
- рубежный контроль по окончании изучения отдельных разделов программы;
- промежуточный контроль.
Формой контроля сформированности компетенций у обучающихся по учебной дисциплине (модулю) является:

| Курс | Семестр | Вид контроля |
|---|---|---|
| 2 | 4 | Курсовая работа |

**4.2. Критерии оценивания**

При оценке устного ответа учитываются: полнота и правильность ответа; степень осознанности, понимания изученного; языковое оформление ответа.

«5» ставится в том случае, если обучающийся: правильно понимает сущность вопроса, дает точное определение и истолкование основных понятий; строит ответ по собственному плану, сопровождает ответ новыми примерами, умеет применить знания в новой ситуации; может установить связь между изучаемым и ранее изученным материалом в том числе при изучении других предметов.

«4» ставится, если: ответ удовлетворяет основным требованиям к ответу на 5, но дан без использования собственного плана, новых примеров, применения знаний в новой ситуации, допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя.

«3» ставится, если обучающийся: правильно понимает сущность вопроса, но в ответе имеются отдельные пробелы в усвоении вопросов курса, не препятствующие дальнейшему усвоению программного материала; умеет применять полученные знания при решении простых задач по готовому алгоритму.

«2» ставится, если: обучающийся не овладел основными знаниями и умениями в соответствии с требованиями программы и допустил больше ошибок и недочетов, чем необходимо для оценки 3.

Оценка «1» ставится в том случае, если обучающийся не может ответить ни на один из поставленных вопросов.

Критерии оценки выполнения практического задания

Критерии оценки практического задания

«5» ставится если: обучающийся выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; получил правильные результаты и выводы; правильно и аккуратно выполнил все записи, вычисления, в рассуждениях и обосновании решения нет пробелов и ошибок; в решении нет математических ошибок (возможна одна неточность, описка, не являющаяся следствием незнания или непонимания учебного материала).

«4» ставится, если работа выполнена полностью, но обоснования шагов решения недостаточны; выполнены требования к оценке 5, но допущены 2-3 недочета, или не более одной ошибки и одного недочета.

«3» ставится, если работа выполнена не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы; допущены более одной ошибки или более двух-трёх недочётов в выкладках, но учащийся владеет обязательными умениями по проверяемой теме.

«2» ставится, если работа выполнена не полностью и объем выполненной работы не позволяет сделать правильных выводов; работа проводилась неправильно, допущены существенные ошибки, показавшие, что обучающийся не владеет обязательные умениями по данной теме в полной мере.

«1» ставится, если: работа показала полное отсутствие у учащегося обязательных знаний и умений по проверяемой теме или значительная часть работы выполнена не самостоятельно.

Оценка «5» соответствует высокому уровню, оценка «4» – базовому, оценка «3» – пороговому.

### 4.3. Вопросы для промежуточной аттестации

Понятие, значение, классификация, источники информации и комплексный подход к формированию коммерческой информации о внутреннем и внешнем рынках.
2. Понятие товарного рынка и этапы торгово-сбытовой деятельности на конкретном товарном рынке.
3. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.
4. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.
5. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.
6. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия.
7. Информационные ресурсы и рекламная деятельность в торговле.
8. Информация о покупателях, мотивах покупок, требованиях к товару.
9. Покупатели как субъекты отношений в системе потребительского рынка.
10. Требования внешних и внутренних рынков к товарной продукции предприятия
11. Потребности как объект маркетинговой деятельности: понятие, их характеристика.
12. Субъекты - носители разных видов и разновидностей потребностей.
13. Спрос: понятие, виды, факторы, влияющие на него.
14. Влияние составных элементов комплекса маркетинга на спрос.
15. Средства удовлетворения потребителей. Методы изучения и прогнозирования спроса
16. Понятие рыночной конъюнктуры, цели и методы ее анализа. Оценка показателей конъюнктуры рынка.
17.Организация хозяйственных связей в торговле: понятие, функции, отраслевые особенности.
18.Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупочно-сбытовой деятельности: критерии поиска поставщиков, методы отбора поставщиков.
19. Виды договоров, применяемых в торговой деятельности.
20. Требования к структуре и содержанию договора поставки, спецификации, протоколу разногласий.
21. Документальное подтверждение исполнения договоров.
22. Организация претензионной работы.
23. Условия внешнеторгового контракта.
24. Базисные условия поставки Incoterms- 2022. Документооборот внешнеторговых сделок: товаросопроводительные документы, товарораспорядительные документы, счет-фактура.
25. Методы разработки рекламной информации для внешних рынков, инструменты продвижения товаров и услуг российских производителей на внешних рынках.
26. Риски в торговой деятельности: понятие, классификация рисков, причины возникновения, последствия.
76
27. Методы управления коммерческими рисками в торговой деятельности.
28. Организация коммерческой деятельности по розничной продаже.
29. Содержание коммерческой деятельности по организации розничной продажи.
30. Организация продажи товаров на оптовых рынках.
31. Организация проведения аукционных торгов.
32. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.
33. Товарообменные операции на внутреннем и внешнем рынках, бартер.
34. Характеристика коммерческих процессов.
35. Операции, связанные с коммерческой деятельностью. Технологические процессы.
36. Основные факторы рынка: товарное предложение, покупательский спрос.
37. Задачи и направления развития коммерческой деятельности на внутреннем и внешнем рынках.
38. Коммерческие структуры их виды и функции.
39. Виды информации. Источники коммерческой информации.

40. Характеристика и значение видов информации на внутреннем и внешнем рынках сбыта товаров.
41. Коммерческая тайна и способы ее защиты. Основные правила для обеспечения защиты коммерческой тайны. Способы защиты коммерческой тайны.
42. Главная цель товарных бирж. Классификация и характеристика бирж.
43. Органы управления торговой биржи. Организация торговых операций на бирже.
44. Биржевая сделка. Виды сделок их регистрация и оформление.
45. Сущность и виды аукционов.
46. Понятие внешнеэкономической деятельности. Виды внешнеторговых операций.
47. Внешнеторговая деятельность. Международные коммерческие операции.
48. Формы экономико – финансовых связей. Техника оформления внешнеторговых операций.

### 4.4. Перечень компетенций, которые сформированы у обучающихся при успешном выполнении заданий

В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся осваивают следующие компетенции:

| Раздел/Тема | Компетенции |
|---|---|
| Курсовое проектирование | |
| МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках | ОК 01., ОК 03., ОК 05., ПК 1.4., ПК 1.5., ПК 1.1., ПК 1.2., ОК 02., ОК 04. |
| МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках | ОК 01., ОК 03., ОК 05., ПК 1.4., ПК 1.5., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.6., ОК 02., ОК 04. |
| МДК 01.01. Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках | ПК 1.4., ПК 1.5., ПК 1.1., ПК 1.2., ПК 1.6. |
| Самостоятельная работа | |

## 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, ПРАКТИЧЕСКОГО ОПЫТА, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Изучение дисциплины Организация торгово-сбытовой деятельности на внутреннем и внешнем рынках является базой для освоения студентами курсов профессионального цикла, формирует базу для овладения профессиональными компетенциями, которые могут быть применены в видах профессиональной деятельности в соответствии с Государственным образовательным стандартом профессионального образования.
В процессе изучения дисциплины предполагается проведение практических занятий для закрепления теоретических знаний, тематика практических занятий учитывает специфику получаемой специальности.
С целью закрепления и систематизации знаний, формирования самостоятельного мышления в программе предусмотрены часы для самостоятельной работы студентов.
При изучении дисциплины - внимание студента будет обращено на её прикладной характер, на то, где и когда изучаемые теоретические положения и практические навыки могут быть использованы в будущей практической деятельности.