

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 15.10.2024 13:57:06
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ им. Г.В.ПЛЕХАНОВА

Кафедра торговли и общественного питания

УТВЕРЖДЕНО

Протоколом заседания кафедры
торговли и общественного питания

от «28» 03. 2019 г. № 8
Зав. КТП, к.э.н., доц. С.Н. Диянова

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

**Б1.Б.19 Организация и управление коммерческой
деятельностью (прием 2020 г.)**

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение
Направленность (профиль)
Товарная экспертиза и оценочная деятельность

Уровень высшего образования Бакалавриат
Программа подготовки прикладной бакалавриат

Составитель:
к.т.н., доцент

Денисова Н.И. Денисова

Краснодар
2019

СОДЕРЖНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	4
3. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ.....	5
5. ОПИСАНИЕ КРИТЕРИЕВ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	6
6. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	8
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	8
ПРИЛОЖЕНИЯ:	
<i>1. Комплект тестов (тестовых заданий) входного контроля</i>	<i>11</i>
<i>2. Комплект тестовых заданий по разделу I. Основы организации коммерческой деятельности торгового предприятия</i>	<i>15</i>
<i>3. Комплект тестовых заданий по разделу II. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли и торгово-посреднических структур</i>	<i>30</i>
<i>3. Комплект тестовых заданий по разделу III. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли</i>	<i>48</i>
<i>4. Деловая (ролевая) игра</i>	<i>62</i>
<i>5. Кейс-задача</i>	<i>65</i>
<i>6. Вопросы для коллоквиума (собеседования).....</i>	<i>67</i>
<i>7. Темы дискуссий для проведения круглого стола.....</i>	<i>69</i>
<i>8. Темы ситуационных заданий.....</i>	<i>70</i>
<i>9. Задания для выполнения контрольной работы студентами заочной формы обучения.....</i>	<i>78</i>
<i>10. Темы эссе (рефератов, докладов, эссе)</i>	<i>85</i>
<i>11. Перечень вопросов, практических заданий к экзамену</i>	<i>89</i>
<i>12. Образец экзаменационного билета.....</i>	<i>97</i>

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» является неотъемлемой частью нормативно-методического обеспечения системы оценки знаний и уровня сформированности компетенций обучающихся направления подготовки направление подготовки 38.03.07 Товароведение направленность (профиль) Товарная экспертиза и оценочная деятельность и обеспечивают качество образовательного процесса.

Фонд оценочных средств входит в состав ОПОП ВО, представляют собой совокупность контролирующих материалов, предназначенных для измерения уровня достижения обучающихся установленных результатов обучения, указанных в рабочей программе учебной дисциплины.

Фонд оценочных средств по дисциплине используется при входном контроле уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, при проведении текущего контроля успеваемости (контроля самостоятельной работы) и промежуточной аттестации обучающихся по учебной дисциплине с учетом требований:

«Положения о текущем контроле, рубежном контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о разработке основных профессиональных образовательных программ подготовки бакалавров, специалистов и магистров в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о порядке организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

«Положения о порядке проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Входной контроль уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины проводится с целью определения реального уровня базовой подготовки обучающихся первого курса по общеобразовательным дисциплинам, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин «Информационные технологии», «Правовое регулирование коммерческой деятельности», «Менеджмент», «Маркетинг», «Экономика организации», «Технология хранения и транспортирования товаров».

Виды оценочных средств по учебной дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» соответствуют образовательным технологиям, представленным в рабочей программе учебной дисциплины, в Календарно-тематическом плане учебной дисциплины.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Целью разработки фонда оценочных средств по учебной дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» является установление соответствия знаний и уровня сформированности компетенций студента на данном этапе обучения требованиям рабочей программы учебной дисциплины.

Задачи, решаемые при помощи оценочных средств по учебной дисциплине:

- управление процессом приобретения студентами необходимых знаний, умений, навыков и уровня сформированности компетенций, определенных в ФГОС ВО по соответствующему направлению подготовки;
- оценка достижений студентов в процессе изучения учебной дисциплины;
- обеспечение соответствия результатов обучения задачам будущей профессиональной деятельности через совершенствование традиционных и внедрение инновационных методов обучения в образовательный процесс.
- организация и управление процессами купли-продажи и обмена товаров;
- формирование товарного ассортимента с учетом требований рынка;
- организация работы с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;
- организация системы сервисного обслуживания на рынке товаров.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Изучение учебной дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» направлено на формирование следующих компетенций ОПК-3, ПК-1, ПК-2, ПК-15 например,

ОПК-3 – умение использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности

ПК-1 – умение анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства

ПК-2 - способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности

ПК-15 - умение работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей

Этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины:

Разделы (темы) дисциплины (модулей)	Формируемые компетенции (коды компетенций)			
	ОПК-3	ПК-1	ПК-2	ПК-15
курс 2, семестр 4				
Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	+			+
Тема 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности	+	+		
Тема 3 Организация и управление коммерческой работой в сфе-ре закупок товаров	+	+	+	
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения		+		+
Тема 5 Формирование ассортимента и управление		+		

товарными запасами на предприятиях торговли				
Тема 6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	+			+
Тема 7 Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли		+		+
Тема 8 Товарные склады их устройство и планировка				+
Тема 9 Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе				+
Тема 10 Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	+			
Тема 11 Устройство и основы технологической планировки магазинов	+			
Тема 12 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей				+

4. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» включает контрольные материалы для проведения входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, текущего контроля и промежуточной аттестации с указанием этапов формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы:

Контролируемые разделы, темы дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные средства		
		тестовые задания, кол-во	другие оценочные средства	
			вид	кол-во (комплект, перечень)
Входной контроль				
1. Маркетинг	ОК-3; ОПК-4; ПК-1; ПК-10; ПК-14	30	Комплект тестов	1
Текущий контроль				
Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	ОПК-3 ПК-15	46	собеседование, доклады, деловая игра	3
Тема 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности	ОПК-3	44	собеседование, доклады, ситуационные задания,	4
Тема 3 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров	ОПК-3 ПК-1, ПК-2	-	собеседование, ситуационные задания, рефераты	3
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	ПК-2 ПК-15	32	собеседование, рефераты, ситуационные задания	4
Тема 5 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли	ПК-1	-	собеседование, рефераты, ситуационные задания,	4
Тема 6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	ОПК-3 ПК-15	22	круглый стол, доклады, ситуационные задачи,	4

Тема 7 Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли	ПК-1 ПК-15	31	коллоквиум, рефераты, доклады, деловая игра	3
Тема 8 Товарные склады их устройство и планировка	ПК-15	39	рефераты, доклады	2
Тема 9 Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе	ПК-15	38	рефераты, доклады	2
Тема 10 Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	ОПК-3	38	доклады, рефераты, ситуационные задания, кейс	3
Тема 11 Устройство и основы технологической планировки магазинов	ОПК-3	40	коллоквиум, рефераты, ситуационные задачи, деловая игра	2
Тема 12 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	ПК-15	32	дискуссия, доклад, мини-кейс, ситуационные задания	4
Промежуточная аттестация	ОПК-3, ПК-1; ПК-2, ПК-15	-	Вопросы к экзамену	1
			Экзаменационные билеты	1
Всего	ОПК-3, ПК-1; ПК-2, ПК-15	362	8	40

5. ОПИСАНИЕ КРИТЕРИЕВ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Контроль сформированности компетенции осуществляется с позиции оценивания составляющих ее частей по трёхкомпонентной структуре компетенции: знать, уметь, владеть и (или) иметь опыт деятельности.

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием разделов (тем) дисциплины (см. Раздел II «Содержание дисциплины» РПД).

Оценивание компетенций в рамках изучения данной дисциплины осуществляется в форме текущего и промежуточного контроля.

В рамках текущего контроля оценивается отдельно взятая компетенция на основе продемонстрированного обучаемым уровня самостоятельности в применении полученных в ходе изучения учебной дисциплины знаний, умений и навыков. В ходе изучения данной дисциплины осваивается определенный этап формирования компетенции.

В рамках промежуточного контроля осуществляется оценка уровня обученности по учебной дисциплине на основе комплексного подхода к уровню сформированности всех компетенций, обязательных к формированию в процессе изучения дисциплины. При оценке обучаемого в процессе определения уровня освоения учебной дисциплины (прохождения практики) в качестве основного критерия выступает наличие сформированных у него компетенций по результатам освоения учебной дисциплины (этапов практики).

Итоговый балл по дисциплине формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания представлены в таблице:

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ОПК-3	<p>Знает верно и в полном объеме: содержание нормативно-правовых документов, необходимых в коммерческой деятельности, специфику коммерческой деятельности в процессе управления торговым предприятием</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности, организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: умением работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p>Знает верно и в полном объеме: основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности, особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, контролировать выполнение договорных обязательств</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: технологией организации торгово-закупочной деятельности в масштабах отдельного торгового предприятия, методами оценки эффективности работы с контрагентами, методами контроля выполнения договорных обязательств</p>
		ПК-1	<p>Знает верно и в полном объеме: виды коммерческих предложений, правила выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, основы управления товародвижением, сервисным обслуживанием, стимулированием продаж</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: навыками анализа коммерческих предложений и выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p>
		ПК-15	<p>Знает верно и в полном объеме: товаросопроводительные документы, условия и сроки поставки товаров, правила оформления документации по учету торговых операций, современные информационные технологии в торговой деятельности, правила проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей, организацию форм и методов реализации товаров предприятиями разных видов торговой деятельности</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей, организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: навыками и</p>

			умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ОПК-3	<p>Знает с незначительными замечаниями: содержание нормативно-правовых документов, необходимых в коммерческой деятельности, специфику коммерческой деятельности в процессе управления торговым предприятием</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности, организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров</p> <p>Владет навыками с незначительными замечаниями: умением работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями: основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности, особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, контролировать выполнение договорных обязательств</p> <p>Владет навыками с незначительными замечаниями: технологией организации торгово-закупочной деятельности в масштабах отдельного торгового предприятия, методами оценки эффективности работы с контрагентами, методами контроля выполнения договорных обязательств</p>
		ПК-1	<p>Знает с незначительными замечаниями: виды коммерческих предложений, правила выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, основы управления товародвижением, сервисным обслуживанием, стимулированием продаж</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p> <p>Владет навыками с незначительными замечаниями: навыками анализа коммерческих предложений и выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p>
		ПК-15	<p>Знает с незначительными замечаниями: товаросопроводительные документы, условия и сроки поставки товаров, правила оформления документации по учету торговых операций, современные информационные технологии в торговой деятельности, правила проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей, организацию форм и методов реализации товаров предприятиями разных видов торговой деятельности</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой</p>

			<p>деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей, организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками и умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей</p>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ОПК-3	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание нормативно-правовых документов, необходимых в коммерческой деятельности, специфику коммерческой деятельности в процессе управления торговым предприятием</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности, организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: умением работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности, особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, контролировать выполнение договорных обязательств</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: технологией организации торгово-закупочной деятельности в масштабах отдельного торгового предприятия, методами оценки эффективности работы с контрагентами, методами контроля выполнения договорных обязательств</p>
		ПК-1	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: виды коммерческих предложений, правила выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, основы управления товародвижением, сервисным обслуживанием, стимулированием продаж</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками анализа коммерческих предложений и выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p>
		ПК-15	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: товаросопроводительные документы, условия и сроки поставки товаров, правила оформления документации по учету торговых операций, современные информационные технологии в торговой деятельности, правила проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей, организацию форм и методов реализации товаров предприятиями разных видов торговой деятельности</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: работать с</p>

			<p>товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей, организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками и умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ОПК-3	<p>Не знает на базовом уровне: содержание нормативно-правовых документов, необходимых в коммерческой деятельности, специфику коммерческой деятельности в процессе управления торговым предприятием</p> <p>Не умеет на базовом уровне: работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности, организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров</p> <p>Не владеет на базовом уровне: умением работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p>Не знает на базовом уровне: основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности, особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач</p> <p>Не умеет на базовом уровне: организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, контролировать выполнение договорных обязательств</p> <p>Не владеет на базовом уровне: технологией организации торгово-закупочной деятельности в масштабах отдельного торгового предприятия, методами оценки эффективности работы с контрагентами, методами контроля выполнения договорных обязательств</p>
		ПК-1	<p>Не знает на базовом уровне: виды коммерческих предложений, правила выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, основы управления товародвижением, сервисным обслуживанием, стимулированием продаж</p> <p>Не умеет на базовом уровне: анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками анализа коммерческих предложений и выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p>
		ПК-15	<p>Не знает на базовом уровне: товаросопроводительные документы, условия и сроки поставки товаров, правила оформления документации по учету торговых операций, современные информационные технологии в торговой деятельности, правила проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей, организацию форм и методов реализации товаров предприятиями разных видов торговой</p>

			<p>деятельности</p> <p>Не умеет на базовом уровне: работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей, организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками и умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей</p>
--	--	--	---

Оценки «Не зачтено», «Неудовлетворительно» ставятся также в случаях, если студент не приступал к выполнению задания, списывал, фальсифицировал данные и результаты работы. Результирующая оценка по итогам текущего контроля рассчитывается как сумма взвешенных оценок, полученных по итогам выполнения всех заданий.

Фонды оценочных средств сформированы на бумажном и электронном носителях и хранятся на кафедре.

На сайте филиала в свободном доступе для студентов размещены фонды оценочных средств: для подготовки к практическим и семинарским, занятиям, выполнению самостоятельной работы, вопросы к зачетам, экзаменам, варианты тестовых заданий и т.п.

Для обеспечения объективности оценки качества подготовки студентов в рамках проведения деловой игры, круглого стола привлечены представители работодателя: Шабанов П.П., директор торгового центра ООО «Бауцентр Рус».

6. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Текущий контроль

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение периода теоретического обучения по всем видам аудиторных занятий и самостоятельной работы обучающегося в соответствии с утвержденным графиком учебного процесса.

Типовые контрольные задания и иные оценочные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности представлены в Приложениях 1-11

Промежуточная аттестация

Вопросы для проведения промежуточной аттестации соотносятся соответственно со знаниевыми компонентами, умениями, навыками, характеризующими этапы формирования компетенций в рамках изучаемой дисциплины.

(Вопросы к зачету, экзамену с практическими заданиями и образец экзаменационного билета представлены в Приложениях 12-14)

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценка знаний, умений, навыков, и (или) опыта деятельности, характеризующая этапы формирования компетенций в результате освоения дисциплины проводится в форме текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Текущий контроль успеваемости обучающихся - текущая аттестация - проводится в течение семестра в ходе аудиторных и внеаудиторных занятий с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по ее корректировке, совершенствованию методики обучения, организации учебной работы и оказания обучающимся индивидуальной помощи.

Контроль за выполнением обучающимися каждого вида работ проводится поэтапно и служит основанием для промежуточной аттестации по дисциплине. Все виды текущего контроля осуществляются в процессе контактной работы преподавателя с обучающимся.

Каждая форма контроля по дисциплине включает в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень освоения обучающимися знаний и практические задания, выявляющие степень сформированности умений и навыков, характеризующие этапы формирования компетенций.

Процедура оценивания знаний, умений и (или) опыта деятельности, обучающихся основывается на следующих принципах:

1. Регулярность и периодичность проведения оценки (на каждом занятии).
2. Надежность, использование единообразных стандартов и критериев оценивания.
3. Справедливость – разные обучающиеся должны иметь равные возможности.
4. Единство используемой технологии для всех обучающихся, выполнение условий сопоставимости результатов оценивания.
5. Соблюдение последовательности проведения оценки: развитие компетенций идет по возрастанию - поэтапно, и оценочные средства на каждом этапе учитывают это развитие.
6. Многоступенчатость: оценка (как преподавателем, так и обучающимися) и самооценка обучающегося, обсуждение результатов и комплекса мер по устранению недостатков и дальнейшему развитию.

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится с целью определения соответствия уровня теоретических знаний, практических умений и навыков по дисциплине требованиям ФГОС ВО. Промежуточная аттестация проводится после завершения изучения дисциплины в соответствии с рабочей программой. Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства по дисциплине	Методы оценки результатов
1. Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовое задание (Приложение 1, входной контроль), приложение 2-4)	Экспертный, электронный
2. Деловая (ролевая) игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат по каждой игре (Приложение 5)	экспертный
3. Кейс-задание	Проблемное задание, в котором студенту предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную экономическую, социальную ситуацию, необходимую для решения данной	Ситуация, задание для решения проблемы (Приложение 6)	экспертный

	проблемы		
4. Коллоквиум (собеседование)	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя со студентами	Вопросы по темам, разделам дисциплины (Приложение 7)	экспертный
5. Круглый стол, дискуссия,	Процесс обсуждения спорных вопросов, проблем и оценка умения студентов аргументировать собственную точку зрения	Перечень дискуссионных тем (Приложение 8)	экспертный
6. Ситуационное задание	Задания, позволяющие оценивать и диагностировать знания фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины;	Комплект разноуровневых задач (Приложение 9)	экспертный
7. Творческое задание	Изучение конспекта лекций, знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме.	Приложение 9	экспертный
8. Комплекты задач, заданий для контрольной работы	Задачи и задания: -репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знания фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; -реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; -творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения	Комплект разноуровневых задач и заданий (Приложение 10)	экспертный
9. Рефераты, доклады	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата	Тематика рефератов, докладов (Приложение 11)	экспертный
10. Экзамен	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента в письменной или устной форме по всем темам, разделам изученной дисциплины	Вопросы к экзамену (Приложение 12), экзаменационные билеты (Приложение 13)	экспертный

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Комплект тестов (тестовых заданий) для входного контроля
по дисциплине «Маркетинг»**

Выберите правильный ответ:

- 1. Тестовый вопрос 1:** Проанализируйте следующие утверждения:
 - А. Маркетинг тождественен со сбытом и стимулированием.
 - Б. Сбыт - лишь одна из функций и при хорошем маркетинге не самая существенная.
 - а) А – неверно, Б – верно
 - б) А – верно, Б – неверно
 - в) А и Б – верно г) А и Б – неверно
- 2. Тестовый вопрос 2:** Вторичными данными являются данные, которые:
 - а) менее важны
 - б) были собраны другими
 - в) могут быть получены с помощью полевых исследований
 - г) исходя из самой компании.
- 3. Тестовый вопрос 3:** К основным функциями маркетинга не относится:
 - а) исследование существующего и потенциального спроса покупателей на товары и услуги
 - б) планирование цен
 - в) снижение себестоимости продукции
 - г) организация системы и методов распространения продукции
- 4. Тестовый вопрос 4:** В чем преимущество вторичной информации?
 - а) в дороговизне;
 - б) в легкости использования и дешевизне;
 - в) в том, что она собрана для конкретной цели;
 - г) в том, что она является более свежей
- 5. Тестовый вопрос 5:** Маркетинговое исследование представляет собой сбор, обработку и анализ данных с целью:
 - а) уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений;
 - б) опережения конкурентов;
 - в) систематизации отчетных данных;
 - г) все ответы верны; д) правильного ответа нет
- 6. Тестовый вопрос 6:** Какие методы сбора информации используются при вторичных исследованиях предприятием?
 - а) анкетирование;
 - б) опрос по телефону;
 - в) наблюдение;
 - г) все ответы верны;
 - д) правильного ответа нет.
- 7. Тестовый вопрос 7:** Что относится к способу сбора информации?
 - а) анкетирование;
 - б) деловая игра;

- в) экспертиза;
- г) все ответы верны;
- д) правильного ответа нет.

8. Тестовый вопрос 8: Обозначьте последовательность маркетинговых исследований:

- а) обработка и анализ информации;
- б) разработка задачи и порядка исследования;
- в) выбор и сбор информации;
- г) принятие маркетингового решения

9. Тестовый вопрос 9: Какова цель маркетинговых исследований?

- а) снижение цен на товары;
- б) нахождение нужных партнеров по бизнесу;
- в) рационализация стратегии и тактики коммерческой деятельности;
- г) все ответы верны.

10. Тестовый вопрос 10: Наблюдение может быть:

- а) открытым;
- б) структурированным;
- в) прямым;
- г) верно а) и в);
- д) все ответы верны.

11. Тестовый вопрос 11: Система защиты информации представляет собой: 10

- а) совокупность законодательных, управленческих и технических мер;
- б) определение каналов утечки информации;
- в) выявление носителей информации, являющейся коммерческой тайной.

12. Тестовый вопрос 12: Преимущества личных интервью:

- а) невысокий уровень реакции респондентов;
- б) невысокие затраты на одного респондента;
- в) незначительная гибкость;
- г) незначительное влияние интервьюера на респондента;
- д) возможность задавать пробные вопросы.

13. Тестовый вопрос 13: Недостатки личного опроса:

- а) невысокая скорость сбора данных;
- б) значительная степень влияния интервьюера;
- в) невысокий уровень реакции респондентов;
- г) небольшой объем собираемой информации.

14. Тестовый вопрос 14: Преимущества опросов в сети Internet:

- а) воздействие интервьюера;
- б) высокая гибкость проведения опроса;
- в) значительный контроль структуры выборки; г) высокая скорость сбора данных.

15. Тестовый вопрос 15: Источниками внутренней вторичной информации являются:

- а) статьи о деятельности предприятия;
- б) объявления конкурентов о найме на работу;
- в) отчеты продавцов;
- г) данные о регистрации патентов.

16. Тестовый вопрос 16: Информация внутрифирменной отчетности используется:

- а) для удовлетворения клиентов;
- б) для создания финансовых отчетов;
- в) для обеспечения информационного обслуживания подразделений;
- г) для оценки эффективности маркетинговой деятельности.

17. Тестовый вопрос 17: Рынок покупателя определяет ситуацию, когда на рынке:

- а) большое количество потребителей;
- б) превышение спроса над предложением;
- в) превышение предложения над спросом;
- г) все ответы верны.

18. Тестовый вопрос 18: Рынок, соответствующий положению, когда предложение превышает спрос, — это:

- а) рынок продавца;
- б) рынок покупателя;
- в) положение рыночного равновесия;
- г) правильного ответа нет.

19. Тестовый вопрос 19: Стратегия охвата рынка, при которой компания ориентируется на несколько сегментов рынка и разрабатывает для каждого из них отдельные предложения называется:

- а) сетевым маркетингом;
- б) дифференцированным маркетингом;
- в) недифференцированным маркетингом;
- г) концентрированным маркетингом;
- д) двусторонним маркетингом.

20. Тестовый вопрос 20: В каких рыночных ситуациях имеет место конкуренция продавцов?

- а) рынок потребителя;
- б) рынок продавца;
- в) равновесный рынок.

21. Тестовый вопрос 21: Что из ниже перечисленного не является обязательные для рыночного лидера?

- а) 30-40%-я доля рынка;
- б) диктует свою волю конкурентам;
- в) занят обороной своей позиции;
- г) ориентируется на совокупный рыночный спрос.

22. Тестовый вопрос 22: Емкость рынка — это:

- а) сумма всех потребностей населения в данном товаре;
- б) неудовлетворенный спрос на данный товар;
- в) объем реализованного за определенный период времени товара.

Вставьте пропущенное слово:

23. Тестовый вопрос 23: Вставьте пропущенное слово: «Каналы коммуникации, распространяющие сообщения в условиях отсутствия личного контакта или обратной связи; включают в себя основные средства массовой информации, создание специфической атмосферы и проведение специальных мероприятий — это каналы ... коммуникации»

24. Тестовый вопрос 24: Вставьте пропущенное слово:

«Специфическая маркетинговая технология, реализуемая на уровне розничных торговых предприятий производителями товаров и розничными торговцами, конечной целью которой является максимизация объемов продаж товаров конечным потребителям — это ...»

25. Тестовый вопрос 25: Вставьте пропущенное слово:

«Регистрация моделей поведения людей, объектов и вариантов развития событий на систематической основе для получения интересующей информации — это ...»

26. Тестовый вопрос 26: Вставьте пропущенное слово:

«Маркетинговое исследование, основная задача которого состоит в обеспечении понимания проблемы, стоящей перед исследователем — это ... исследование»

27. Тестовый вопрос 27: Оцените следующие утверждения:

- I. При товарной организации торгового отдела зоны деятельности торговых агентов не будут пересекаться.
- II. При организации торгового отдела по территориальному принципу каждый агент продает все товары предприятия.
 - а) I и II - верно
 - б) I - верно, II - неверно 13
 - в) I - неверно, II - верно
 - г) I и II - неверно

28. Тестовый вопрос 28: Расставьте этапы разработки товара в правильной последовательности:

1. Отбор идей.
2. Разработка и тестирование концепции товара.
3. Пробный маркетинг.
4. Генерация идей.
5. Создание прототипов.
6. Определение направлений разработки.
7. Разработка маркетинговой стратегии.
8. Экономический анализ.
9. Коммерциализация.
 - а) 6, 4, 1, 2, 8, 7, 3, 5, 9
 - б) 6, 4, 1, 2, 7, 8, 5, 3, 9
 - в) 4, 1, 6, 7, 8, 2, 3, 5, 9
 - г) 8, 4, 1, 2, 3, 5, 6, 7, 9

29. Тестовый вопрос 29: Проанализируйте следующие утверждения:

- I. Компания имеет весьма ограниченное влияние на макросреду.
- II. Факторы окружающей среды компании подвергаются постоянным изменениям.
 - а) I и II верно
 - б) I – верно, II неверно
 - в) I – верно, II неверно
 - г) I – неверно, II верно

30. Тестовый вопрос 30: Проанализируйте следующие суждения:

- A. Повторное исследование – вид исследования, включающий фиксированную выборку из элементов генеральной совокупности, характеристики которой измеряются повторно.
- B. Часто термин «панель» используется как равноценный с термином «повторное исследование».
 - а) A и B – верно
 - б) A – верно, B – неверно
 - в) A – неверно, B – верно
 - г) A и B – неверно

Критерии оценки:

- 1 балл выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий;
- 0,7 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий;
- 0,4 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий;
- 0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Составитель, к.т.н, доцент Денисова Н.И.Денисова

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Комплект тестов (тестовых заданий)
по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»**

Раздел 1. Основы организации коммерческой деятельности торгового предприятия

Тема 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: *Под «коммерцией» понимают:*

- а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- б) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров;
- в) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

2. Тестовый вопрос 2: *Коммерческая деятельность – это: (укажите лишнее)*

- а) купля-продажа товаров;
- б) удовлетворение спроса потребителей;
- в) получение прибыли;
- г) исследование рынка.

3. Тестовый вопрос 3: *Коммерческая деятельность торгового предприятия опирается на комплекс наук: (укажите лишнее)*

- а) экономика;
- б) философия;
- в) маркетинг;
- г) право;
- д) менеджмент.

4. Тестовый вопрос 4: *Информационная база коммерческой деятельности*

- а) сведения о состоянии коммерческих процессов
- б) сведения о состоянии и динамике оборота предприятий
- в) сведения о динамике и тенденциях изменения финансовых показателей
- г) сведения о динамике коммерческих процессов
- д) сведения о состоянии материально-технического обеспечения
- е) сведения о тенденциях коммерческих процессов

5. Тестовый вопрос 5: *Состав информации о покупателях*

- а) объем и структура покупательского спроса
- б) инфляция
- в) конкурентоспособность
- г) численность и состав обслуживаемого населения
- д) количество предприятий розничной торговли
- е) уровень денежных доходов населения
- ж) финансовое положение конкурента

6. Тестовый вопрос 6: *Назовите основные принципы организации технологического процесса*

товародвижения.

- а) расширение ассортимента позиций закупаемых товаров
- б) применение рациональных схем товародвижения
- в) доходы от реализации товаров
- г) рациональный выбор транспортных средств
- д) исследование кратчайших путей движения товаров
- е) определение оптимальной звенности товародвижения

7. Тестовый вопрос 7: *В торговле осуществляются процессы:*

- а) основные и дополнительные;
- б) коммерческие и производственные;
- в) самые разные.

8. Тестовый вопрос 8: *К коммерческим процессам относятся:*

- а) погрузка и разгрузка товаров;
- б) хранение товаров;
- в) изучение и прогнозирование спроса;
- г) подсортировка товаров;
- д) заключение договоров на поставку товаров;
- е) рекламно-информационная работа.

9. Тестовый вопрос 9: *К конфиденциальной информации относятся документы, содержащие*

- а) государственную тайну
- б) законодательные акты
- в) "ноу-хау"
- г) сведения о золотом запасе страны

10. Тестовый вопрос 10: *Какая информация подлежит защите?*

- а) информация, циркулирующая в системах и сетях связи
- б) зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать
- в) только информация, составляющая государственные информационные ресурсы
- г) любая документированная информация, неправомерное обращение с которой может нанести ущерб ее собственнику, владельцу, пользователю и иному лицу

11. Тестовый вопрос 11: *Условия отнесения информации к коммерческой тайне*

- а) ценность информации для владельца
- б) экономическая ценность информации
- в) действительная или потенциальная коммерческая ценность
- г) неизвестность третьим лицам и отсутствие к ней свободного доступа
- д) возможность продажи информации
- е) охрана владельцем конфиденциальности информации

12. Тестовый вопрос 12: *Защита коммерческой информации включает*

- а) предотвращение утечки информации
- б) предотвращение анализа информации
- в) предотвращение публикации информации
- г) предотвращение распространения информации
- д) предотвращение хищения информации

13. Тестовый вопрос 13: *Информация составляет служебную или коммерческую тайну, если:*

- а) информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность, к ней нет свободного доступа, и ее обладатель принимает меры по ее охране и конфиденциальности;
- б) информация имеет потенциальную коммерческую ценность в силу ее неизвестности третьим лицам, и ее обладатель принимает меры по охране ее конфиденциальности;
- в) информация имеет действительную коммерческую ценность, к ней нет свободного доступа на законном основании;

г) информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу ее неизвестности третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании, и ее обладатель принимает меры по охране ее конфиденциальности.

14. Тестовый вопрос 14: *Виды ущерба от разглашения коммерческой тайны*

- а) моральный
- а) материальный
- а) финансовый
- а) нематериальный
- а) физический

15. Тестовый вопрос 15: *По сфере возникновения выделяют следующие типы рисков:*

- а) производственный риск;
- б) кадровый риск;
- в) информационный риск;
- г) финансовый риск;
- д) коммерческий риск.

16. Тестовый вопрос 16: *Сведения о деятельности предприятия, составляющие коммерческую тайну:*

- а) учредительные документы и устав предприятия
- б) регистрационные удостоверения, лицензии, дающие право заниматься предпринимательской деятельностью
- в) документы о платежеспособности предприятия
- г) методы и способы управления маркетингом предприятия
- д) методы управления финансами предприятия
- е) новые технологии, составляющие ноу-хау
- ж) информация о численности, составе работающих, их заработной плате и условиях труда
- з) данные о наличии свободных рабочих мест
- и) справки об уплате налогов и обязательных платежей
- к) данные о загрязнении окружающей среды, нарушении правил техники безопасности на предприятии
- л) договоры с поставщиками и покупателями
- м) прогноз доходов и расходов, прибыли
- н) сведения о дебиторах и кредиторах
- о) финансовые перспективы предприятия
- п) информация о сбыте, сведения о конкуренции на рынке
- р) рационализаторское предложение, изобретение, находящееся на стадии разработки
- с) поставщики товаров (сырья), закупочные цены, места закупки

17. Тестовый вопрос 17: *В торговле осуществляются процессы:*

- а) основные и дополнительные;
- б) коммерческие и производственные;
- в) самые разные.

18. Тестовый вопрос 18: *К коммерческим процессам относятся:*

- а) погрузка и разгрузка товаров;
- б) хранение товаров;
- в) изучение и прогнозирование спроса;
- г) подсортировка товаров;
- д) заключение договоров на поставку товаров;
- е) рекламно-информационная работа.

19. Тестовый вопрос 19: *Цель, которую преследуют коммерческие организации на рынке*

- а) увеличение объемов продаж;
- б) максимально возможное снижение расходов;
- в) получение прибыли в результате своей деятельности.

20. Тестовый вопрос 20: *Защита информации это:*

- а) процесс сбора, накопления, обработки, хранения, распределения и поиска

информации;

- б) преобразование информации, в результате которого содержание информации становится непонятным для субъекта, не имеющего доступа;
- в) получение субъектом возможности ознакомления с информацией, в том числе при помощи технических средств;
- г) совокупность правил, регламентирующих порядок и условия доступа субъекта к информации и ее носителям;
- д) деятельность по предотвращению утечки информации, несанкционированных и непреднамеренных воздействий на неё.

21. Тестовый вопрос 21: *К внутренним нарушителям информационной безопасности относится:*

- а) клиенты;
- б) пользователи системы;
- в) посетители;
- г) представители организаций, взаимодействующих по вопросам обеспечения жизнедеятельности организации.
- д) персонал, обслуживающий технические средства.
- е) сотрудники отделов разработки и сопровождения ПО;
- ж) технический персонал, обслуживающий здание

22. Тестовый вопрос 22: *Факторы под воздействием которых может возникнуть риск:*

- а) политические, социальные
- б) экономические, законодательные
- в) экономические, социальные
- г) внешние и внутренние

23. Тестовый вопрос 23: *Классификация риска в зависимости от возможного результата:*

- а) чистые и спекулятивные
- б) политические и экономические
- в) хозяйственные и не зависящие от хозяйственной деятельности предприятия
- г) все, что указано в п.Б.В.

24. Тестовый вопрос 24: *Риск - это:*

- а) неблагоприятное событие, влекущее за собой убыток;
- б) все предпосылки, имеющие возможность негативно повлиять на достижение стратегических целей в течение строго определенного временного промежутка;
- в) вероятность наступления стихийных бедствий либо технических аварий;
- г) вероятность провала программы продаж;
- д) вероятность успеха в бизнесе.

25. Тестовый вопрос 25: *По сфере возникновения выделяют следующие типы рисков:*

- а) производственный риск;
- б) кадровый риск;
- в) информационный риск;
- г) финансовый риск;
- д) коммерческий риск.

26. Тестовый вопрос 26: *Коммерческий риск - это риск, возникающий:*

- а) на коммерческих предприятиях;
- б) при заключении коммерческих сделок;
- в) в процессе реализации товаров или услуг;
- г) в процессе производства товаров или услуг.

27. Тестовый вопрос 27: *Какой путь снижения риска целесообразно использовать при допустимых потерях в случае низкой вероятности их возникновения:*

- а) страхование риска;
- б) принятие риска;
- в) избежание риска?

28. Тестовый вопрос 28: *Развитие коммерческой деятельности торгового предприятия зависит от обеспеченности его:*

- а) денежными ресурсами;
- б) товарно-материальными ресурсами;
- в) материально-технической базой;
- г) инвестициями;
- д) информационными системами;
- е) все ответы верны.

29. Тестовый вопрос 29: *Сведения, которые уже где-то существуют, будучи ранее собранными, для других целей - это информация:*

- а) Первичная;
- б) Вторичная;

30. Тестовый вопрос 30: *Что из ниже перечисленных не является внутренним источником вторичной информации:*

- а) статистическая отчетность фирмы (данные о сбыте и запасах);
- б) бухгалтерская отчетность фирмы (данные о прибыли и убытках);
- в) счета клиентов;
- г) балансы фирм-конкурентов;
- д) материалы ранее проведенных исследований;
- е) письменная отчетность, хранящаяся в организации.

31. Тестовый вопрос 31: *Основным принципом коммерческой деятельности является:*

- а) удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах,
- б) соблюдение действующего законодательства,
- в) рекламно-информационное обеспечение,
- г) обобщение информации о конъюнктуре рынка.

32. Тестовый вопрос 32: *К коммерческим процессам относят:*

- а) транспортирование и хранение товаров,
- б) изучение и прогнозирование спроса,
- в) приемку товаров и ее документальное оформление,
- г) оказание дополнительных услуг,
- д) упаковку и расфасовку товаров.

33. Тестовый вопрос 33: *К технологическим процессам в коммерции относят:*

- а) оказание услуг,
- б) упаковку и расфасовку товаров,
- в) доставку товаров,
- г) изучение спроса покупателей,
- д) формирование ассортимента товаров.

34. Тестовый вопрос 34: *Функциями коммерческой деятельности являются:*

- а) формирование ассортимента товаров,
- б) заключение договоров с клиентами,
- в) реализация произведенной потребительской стоимости товаров,
- г) доведение предметов потребления до потребителей,
- д) организационное оформление рыночных отношений.

35. Тестовый вопрос 35: *Последовательность этапов осуществления коммерческой деятельности:*

- а) выбор наиболее предпочтительных партнеров,
- б) информационное обеспечение,
- в) установление договорных отношений,
- г) определение потребности в товарах.

36. Тестовый вопрос 36: *Продукт труда, удовлетворяющий ту или иную общественную потребность посредством купли-продажи – ...*

37. Тестовый вопрос 37: *Продукт труда, обладающий потребительной стоимостью, удовлетворяющий потребности населения и организаций, но, как правило, не приобретающий вещественной формы, – ...*

38. Тестовый вопрос 38: *Сведения, которые уже где-то существуют, будучи ранее собранными, для других целей - это информация.....(впишите соответствующее*

определение)

39. Тестовый вопрос 39:

∴ – предмет, удовлетворяющий какую-нибудь потребность и предлагаемый на рынок с целью привлечения внимания, приобретения, использования или потребления (вставьте пропущенное слово)

40. Тестовый вопрос 40: *Какое из приведенных определений в наибольшей степени соответствует понятию «коммерция»?*

- а) организация оптовой торговли через склады;
- б) комплекс торгово-организационных операций, направленных на осуществление процесса купли-продажи, предоставление торговых услуг;
- в) продвижение товаров на рынок;
- г) розничная торговля для удовлетворения потребностей покупателей и получения прибыли.

41. Тестовый вопрос 41: *К факторам внутренней среды торгового предприятия относятся:*

- а) посредники, конкуренты;
- б) финансовые, материальные ресурсы предприятия;
- в) законодательно-нормативная база;
- г) поставщики.

42. Тестовый вопрос 42: *Факторами внешней среды торгового предприятия являются:*

- а) контрольно-инспектирующие органы;
- б) состояние материально-технической базы предприятия;
- в) торгово-технологические процессы;
- г) организационная структура предприятия.

43. Тестовый вопрос 43: *Технологические процессы – это процессы, связанные:*

- а) с движением товара и являются продолжением процесса производства в сфере обращения;
- б) с закупкой и продажей товаров;
- в) с предоставлением торговых услуг оптовикам;
- г) с предоставлением торговых услуг покупателям в магазине.

44. Тестовый вопрос 44: *К коммерческим процессам в торговле относятся:*

- а) подсортировка;
- б) хранение товаров, транспортировка, разгрузка;
- в) заключение договоров, розничная продажа, реклама;
- г) оптовая закупка, оптовая продажа, упаковка фасовка.

45. Тестовый вопрос 45: *Поставьте в соответствие цифрам их определения*

Предпринимательская деятельность

Коммерческая деятельность

Бизнес

- Оперативно-организационная деятельность по осуществлению операций обмена товарно-материальных ценностей в целях удовлетворения потребностей населения и получения прибыли

- Самостоятельная, любая инициативная деятельность отдельных граждан или групп граждан, осуществляемая на свой страх и риск, под свою имущественную ответственность и направленную, главным образом, на получение экономической выгоды в форме прибыли

- Это деятельность человека, направленная на получение дохода с помощью использования своих знаний, опыта, своего капитала, характеризуемая отношениями между всеми участниками рыночной экономики

46. Тестовый вопрос 46: *Установите соответствие между группой средств товарной информации и его носителями. Укажите соответствие для всех 5 вариантов ответа:*

- 1) словари
- 2) коммерческий акт
- 3) кассовый чек
- 4) буклет
- 5) стандарт технические условия

- ___ Нормативные документы
- ___ Специальная литература
- ___ Маркировка
- ___ Реклама
- ___ Технические документы

Тема 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: *Ценные бумаги могут являться объектом коммерческой деятельности*

- а) иногда, когда продают и покупают акции;
- б) нет, объектом являются только товары;
- в) да.

2. Тестовый вопрос 2: *Физические лица могут быть участниками коммерческой деятельности:*

- а) да;
- б) нет;
- в) могут, но только в установленных законом случаях.

3. Тестовый вопрос 3: *Определите отличие товарищества от общества:*

- а) товарищество – это объединение лиц, общество – это объединение капиталов;
- б) в степени ответственности перед кредиторами;
- в) товарищество – это объединение капиталов, общество – это объединение лиц;
- г) нет отличий.

4. Тестовый вопрос 4: *Унитарным предприятие может быть:*

- а) только государственное предприятие/муниципальное
- б) любое предприятие, имущество которого неделимо
- в) иностранное предприятие
- г) все ответы верны

5. Тестовый вопрос 5: *Хозяйственное общество признается зависимым если...*

- а) другое общество имеет более 20% голосующих акций или 20% уставного капитала ООО
- б) другому обществу принадлежит контрольный пакет данного ООО
- в) имущество состоит из имущественных паев (взносов) участников с образованием неделимого фонда
- г) все ответы верны

6. Тестовый вопрос: *Полное товарищество могут организовать*

- а) юридические лица
- б) индивидуальные предприниматели
- в) коммерческие организации
- г) 1 и 2 ответы верны

7. Тестовый вопрос 7: *Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:*

- а) не может изъять свой капитал из фирмы;
- б) не может повлиять на размер своего дохода;
- в) отделен от управления;

8. Тестовый вопрос 8: *К коммерческим организациям не относятся:*

- а) хозяйственные товарищества и общества;
- б) производственные кооперативы;
- в) потребительские кооперативы;
- г) государственные унитарные предприятия.

9. Тестовый вопрос 9: *Одним учредителем может быть создано следующая организационно правовая форма предприятия:*

- а) общество с ограниченной ответственностью;

- б) производственный кооператив;
- в) ПАО (открытое акционерное общество);
- г) АО (закрытое акционерное общество).

10. Тестовый вопрос 10: *По отношению к участникам полного товарищества действует ответственность:*

- а) частичная;
- б) в пределах сумм внесенных ими вкладов;
- в) полная;
- г) не действует никакая ответственность.

11. Тестовый вопрос 11: *Имеют ли право хозяйственные товарищества и общества выпускать акции:*

- а) да;
- б) да, но после 5 лет работы;

12. Тестовый вопрос 12: *Товарищество на вере называют по другому:*

- а) полное;
- б) хозяйственное;
- в) коммандитное;
- г) частичное.

13. Тестовый вопрос 13: *По отношению к коммандистам в товариществе на вере действует ответственность:*

- а) частичная;
- б) в пределах сумм внесенных ими вкладов;
- в) полная;
- г) не действует никакая ответственность.

14. Тестовый вопрос 14: *В России самой распространенной организационно-правовой формой в настоящее время является:*

- а) товарищество на вере;
- б) производственный кооператив;
- в) общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- г) открытое акционерное общество (ПАО);
- д) закрытое акционерное общество (АО).

15. Тестовый вопрос 15: *Учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров, а участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных вкладов, называется:*

- а) общество с ограниченной ответственностью (ООО);
- б) общество с дополнительной ответственностью (ОДО).

16. Тестовый вопрос 16: *Главной особенностью общества с дополнительной ответственностью является то, что:*

- а) оно может быть образовано одним участником;
- б) его участники не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных вкладов;
- в) его участники солидарно несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов;
- г) они могут дополнительно принимать вклады от населения.

17. Тестовый вопрос 17: *Главным преимуществом акционерных обществ является:*

- а) возможность выпускать акции;
- б) возможность привлекать в общество капиталы многих лиц;
- в) акционеры не отвечают по обязательствам общества;
- г) возможность получать дивиденды по акциям.

18. Тестовый вопрос 18: *Акционерное общество, акции которого могут свободно продаваться и покупаться без согласия других акционеров, называется:*

- а) открытое акционерное общество (ПАО);
- б) закрытое акционерное общество (АО);

- в) зависимое хозяйственное общество;
- г) дочернее хозяйственное общество.

19. Тестовый вопрос 19: *Объединение капиталов характерно:*

- а) товариществу на вере;
- б) корпорации;
- в) закрытому акционерному обществу;
- г) всем перечисленным выше организационно - правовым формам фирмы.

20. Тестовый вопрос 20: *В случае превышения числа участников в закрытом акционерном обществе оно:*

- а) должно быть преобразовано в акционерное общество;
- б) должно быть преобразовано в производственный кооператив;
- в) может быть ликвидировано в судебном порядке;
- г) все вышеперечисленные варианты верны.

21. Тестовый вопрос 21: *Простая акция дает акционеру право:*

- а) получать ежегодно гарантированный доход в фиксированном размере;
- б) голоса на общем собрании акционеров.

22. Тестовый вопрос 22: *Привилегированные акции дают право:*

- а) получать ежегодно гарантированный доход в фиксированном размере;
- б) голоса на общем собрании акционеров.

23. Тестовый вопрос 23: *В случае невыплаты дивидендов по привилегированным акциям в течение года, они:*

- а) выводятся из оборота;
- б) превращаются в простые;
- в) передаются на ответственное хранение в депозитарий;
- г) распределяются кратно между всеми участниками.

24. Тестовый вопрос 24: *В настоящее время в России наиболее распространенной формой собственности является:*

- а) частная;
- б) государственная;
- в) муниципальная;
- г) смешанная.

25. Тестовый вопрос 25: *Организационная форма объединения отдельных в правовом и хозяйственном отношениях совместных предприятий для совместного осуществления определенной деятельности под единой координацией лидера этого объединения называется:*

- а) кооператив;
- б) холдинг;
- в) совместное предприятие;
- г) консорциум.

26. Тестовый вопрос 26: *Определите отличие товарищества от общества:*

- а) товарищество – это объединение лиц, общество – это объединение капиталов;
- б) в степени ответственности перед кредиторами;
- в) товарищество – это объединение капиталов, общество – это объединение лиц;
- г) нет отличий.

27. Тестовый вопрос 27: *Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов, называется:*

- а) хозяйственное общество;
- б) хозяйственное товарищество;
- в) производственный кооператив;
- г) потребительский кооператив.

28. Тестовый вопрос 28: *Главным преимуществом акционерных обществ является:*

- а) возможность выпускать акции;
- б) возможность привлекать в общество капиталы многих лиц;

- в) акционеры не отвечают по обязательствам общества;
- г) возможность получать дивиденды по акциям.

29. Тестовый вопрос 29: *Холдинговые компании и их дочерние предприятия в России могут быть образованы в виде:*

- а) закрытого акционерного общества;
- б) открытого акционерного общества;
- в) производственного кооператива;
- г) все вышеперечисленные варианты верны.

30. Тестовый вопрос 30: *Холдинговая компания может контролировать свои дочерние компании посредством:*

- а) введения в руководство «своего» человека;
- б) покупки контрольного пакета акций;
- в) установления единых цен на продукцию;
- г) установления единых стандартов производства, управления и т.д.

31. Тестовый вопрос 31. *Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к:*

- а) коммерческим организациям;
- б) некоммерческим организациям.

32. Тестовый вопрос 32: *Некоммерческой организацией является:*

- а) союзы;
- б) ассоциации;
- в) потребительские кооперативы;
- г) все вышеперечисленные варианты верны.

33. Тестовый вопрос 33: *Промышленный комплекс, объединяющий различные заводы, комбинаты, часто не связанные или имеющие самые отдаленные технологические и производственные связи друг с другом, называется:*

- а) концерн;
- б) конгломерат;
- в) транснациональные концерны (ТНК);
- г) корпорации.

34. Тестовый вопрос 34: *Многоотраслевое объединение, концентрирующее в своих руках производство самых разнообразных товаров, многие из которых не имеют ничего общего между собой по своей промышленной технологии, называется:*

- а) концерн;
- б) конгломерат;
- в) транснациональные концерны (ТНК);
- г) корпорации.

35. Тестовый вопрос 35: *Транснациональные концерны (ТНК) находятся в собственности или под контролем:*

- а) предпринимателей одной страны;

36. Тестовый вопрос 36: *Подавляющее большинство коммерческих предприятий в России в настоящее время относят к:*

- а) малым предприятиям;
- б) средним предприятиям;
- в) крупным;

37. Тестовый вопрос 37: *Объединения коммерческих организаций в целях координации предпринимательской деятельности и защиты имущественных интересов называются:*

- а) союзы;
- б) ассоциации;
- в) все вышеперечисленные варианты верны.

38. Тестовый вопрос 38: *Коммерческая служба промышленного предприятия в России не включает отдел:*

- а) маркетинга;
- б) сбыта;

- в) закупок;
- г) внешнеэкономической деятельности; д) планово-экономический.

39. Тестовый вопрос 39: *Является ли принципом государственного регулирования товарного обращения:*

- а) допущение вмешательства государства в хозяйственную деятельность участников рынка
- б) допущение прямого контроля государственных органов за соблюдением установленных на рынке правовых норм

40. Тестовый вопрос 40: *Основные методы государственного регулирования товарного обращения:*

- а) планирование хозяйственной деятельности участников рыночного оборота
- б) регулирование торговой практики
- в) финансово-экономическое воздействие на участников рынка
- г) правовое регулирование хозяйственной деятельности

Выберите числовое значение:

41. Тестовый вопрос 41: *Число акционеров в закрытом акционерном обществе не может быть более:*

- а) 25 акционеров;
- б) 50 акционеров;
- в) 75 акционеров;
- г) 100 акционеров.

42. Тестовый вопрос 42: *Доля привилегированных акций в общем объеме выпуска не может быть более:*

- а) 10%;
- б) 20%;
- в) 25%;
- г) 50%.

43. Тестовый вопрос 43: *Число членов производственного кооператива должно быть не менее:*

- а) 5;
- б) 10;
- в) 15;
- г) 20;
- д) 25.

44. Тестовый вопрос 44: *Минимальное количество учредителей ООО*

- 1
- 2.
- 3
- 5
- 10

Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: *Каналы распределения характеризуются:*

- а) числом посредников.
- б) числом конечных потребителей.
- в) числом производителей товара.

2. Тестовый вопрос 2: *Что понимается под оптимальной звенностью товародвижения?*

- а) товар от производства до розничного предприятия проходит как минимум три складских звена
- б) товар от производителя доставляется розничному предприятию на прямую без складских звеньев

в) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит два оптово-складских звеньев

г) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит через минимально необходимое число промежуточных оптово-складских звеньев

3.Тестовый вопрос 3: *Какое определение маятникового маршрута движения автомобильного транспорта правильно?*

а) путь следования к потребителям продукции

б) путь следования между двумя пунктами повторяется неоднократно

в) путь следования от автохозяйства к потребителю

г) путь следования от ж/д станции до оптового предприятия

4.Тестовый вопрос 4: *Понятие товародвижения - это:*

а) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до организаторов оптовой торговли;

б) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий оптовой торговли;

в) процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления;

г) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до поставщиков

5.Тестовый вопрос 5: *Поступление товара в розничную торговую сеть из предприятий промышленности называют*

а) транзитной формой снабжения

б) складской формой снабжения

6.Тестовый вопрос 6: *Децентрализованная доставка – это доставка, которая осуществляется:*

а) силами и за счет товарополучателя;

б) силами и за счет поставщиков;

в) одинаковыми партиями;

г) через распределительный склад

7.Тестовый вопрос 7: *Виды звенности товародвижения:*

а) складская, транзитная;

б) торговая и организационная;

в) торговая и складская;

г) торгово-организационная и складская.

8.Тестовый вопрос 8: *Процесс физического перемещения товаров от производителя в места продажи или потребления - это ...*

а) товародвижение

б) товароснабжение

в) транспортирование

9.Тестовый вопрос 9: *Что не относится к функциям товародвижения?*

а) планирование перемещения товаров к месту использования;

б) складирование;

в) транспортировка;

г) конструирование нового товара

10.Тестовый вопрос 10: *Классификация по форме товародвижения включает:*

а) оптовая торговля, розничная торговля;

б) транзитная, складская;

в) централизованная, децентрализованная;

г) однозвенная, многозвенная.

11.Тестовый вопрос 11: *Выбор каналов распределения зависит от:*

а) величины товарных потоков.

б) минимума приведенных затрат.

в) числа структурных подразделений торговой организации.

12.Тестовый вопрос 12: *Получение товаров от поставщиков, накопление запасов, подсортировка, комплектование, товароснабжение розничных предприятий – это*

а) функции розничного предприятия

- б) функции оптового склада
- в) функции товарной биржи

13.Тестовый вопрос 13: *Маятниковый маршрут – это:*

- а) график подачи автотранспорта к поставщику;
- б) доставка товаров только в один магазин за один рейс;
- в) доставка за один рейс товаров по нескольким магазинам, размещенным по пути движение автомашины;
- г) путь перевозки товаров от места отправления до розничного предприятия

14.Тестовый вопрос 14: *Коэффициент складской звенности товародвижения – это отношение:*

- а) розничного оборота к оптово-складскому;
- а) оптово-складского к сумме оптово-складского и розничного;
- а) оптово-складского оборота к розничному;
- а) оптового оборота к складскому.

15.Тестовый вопрос 15: *Как классифицируются коммерческие операции по их роли в процессе товародвижения?*

- а) операции, развивающие процесс товародвижения; операции, устанавливающие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, завершающие процесс товародвижения;
- б) операции, формирующие процесс товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции по рекламированию деятельности в процессе товародвижения;
- в) операции, предшествующие процессу товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос;
- г) операции, обеспечивающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос; операции, завершающие процесс товародвижения.

Выберите несколько правильных ответов:

16.Тестовый вопрос 16: *На процесс товародвижения влияют следующие факторы:*

- а) производственные и транспортные;
- б) степень сложности ассортимента товаров и физико-химические свойства товаров;
- в) социально-экономические факторы (денежные доходы, численность, половозрастной и национальный состав населения) и профессиональная подготовка населения;
- г) направление моды.

17.Тестовый вопрос 17: *Назовите основные принципы организации технологического процесса товародвижения.*

- а) расширение ассортиментных позиций закупаемых товаров
- б) применение рациональных схем товародвижения
- в) доходы от реализации товаров
- г) рациональный выбор транспортных средств
- д) исследование кратчайших путей движения товаров
- е) определение оптимальной звенности товародвижения
- ж) рациональное формирование хозяйственных связей

18.Тестовый вопрос 18: *Прогрессивные технологии товародвижения включают следующие направления:*

- а) контейнерная технология доставки
- б) «сквозная технология», доставка в таре-оборудовании
- в) складская форма доставки
- г) пакетный способ
- д) централизованная доставка товаров

19.Тестовый вопрос 19: *Что из перечисленного ниже формально НЕ входит в состав канала распределения товаров?*

- а) банки;

- б) страховые компании;
- в) транспортные предприятия;
- г) предприятия, осуществляющие хранение товаров;
- д) сфера быта

20.Тестовый вопрос 20: *Складскую форму товародвижения целесообразно использовать:*

- а) при поставке в розничную торговую сеть товаров простого ассортимента;
- б) если минимальные нормы отгрузки производственного предприятия превышают объемы закупок розничного торгового предприятия;
- в) при поставке в розничную торговую сеть товаров сложного ассортимента, требующих подсортировки;
- г) при поставке в розничную торговую сеть товаров длительного хранения
- д) при поставке товаров в районы с высокой плотностью населения

21.Тестовый вопрос 21: *Принципы организации товародвижения:*

- а) планомерность.
- б) ритмичность.
- в) оперативность.
- г) технологичность.
- д) экономичность
- е) все верно

22.Тестовый вопрос 22: *Формами организации товародвижения являются:*

- а) складская.
- б) магазинная.
- в) транзитная.

23.Тестовый вопрос 23: *Назовите основные принципы рациональной организации технологического процесса товародвижения.*

- а) применение прогрессивных систем товароснабжения
- б) спрос покупателей на продукцию
- в) доход от реализации продукции
- г) установление оптимальной звенности товародвижения
- д) рациональная организация хозяйственных связей между поставщиками и получателями товаров
- е) исследование кратчайших путей движения товаров
- ж) правильный выбор транспортных средств

24.Тестовый вопрос 24: *Функциями товародвижения могут быть:*

- а) выполнение цикла «заказ-отгрузка-оформление счета»;
- б) выбор вида транспорта;
- в) возможны оба предыдущих варианта;
- г) разработка и создание товара для удовлетворения потребностей;

25.Тестовый вопрос 25: *Принципы рациональной организации процесса товародвижения заключаются*

- а) в применении кратчайших путей движения товаров
- б) установлении оптимальной формы товародвижения
- в) совершенствовании торговой сети
- г) электронизация торговых операций
- д) внедрении прогрессивных технологий торгового обслуживания

26.Тестовый вопрос 26: *В состав типовых технологических операций товародвижения входят:*

- а) транспортирование
- б) погрузка-разгрузка
- в) изучение спроса покупателей

27.Тестовый вопрос 27:*Выбор той или иной формы товародвижения требует учета конкретных условий и зависит от:*

- а) договорных обязательств;
- б) специфики ассортимента товаров;

- в) формы собственности торгового предприятия;
- г) месторасположения поставщика и покупателя;
- д) транспортных условий и экономической целесообразности той или иной формы завоза

Установите соответствие:

28.Тестовый вопрос 28: *Соответствие между видами процессов, форм товародвижения и их сущностью*

1. Торговые процессы =
2. Технологические процессы =
3. Организационные процессы =
4. Транзитная форма товародвижения =
5. Складская форма товародвижения =
6. Маркетинговые процессы =
 - а) процессы исследования рынка
 - б) процессы, обеспечивающие предоставление услуг субъектам рынка
 - в) поступление товаров в розничную сеть через оптовые предприятия
 - г) коммерческие процессы, связанные со сменой форм собственности
 - д) поступление товаров в розничную сеть от промышленных предприятий
 - е) процессы, связанные с продолжением производства в сфере обращения

29.Тестовый вопрос 29: *Соответствие между способами доставки и их содержанием:*

1. Какое определение маятникового маршрута движения автомобильного транспорта правильно? =
2. Дайте правильные определения централизованной доставки товаров =
3. Кольцевой маршрут движения автомобильного транспорта это =;
 - а) доставка товаров транспортом поставщика
 - б) маршрут следования автомобиля по замкнутому контуру ,соединяющему поставщика и покупателей
 - в) путь следования между двумя пунктами повторяется неоднократно

Вставьте пропущенное слово:

30.Тестовый вопрос 30: *Форма товародвижения от производителя в места продажи или потребления через одно или несколько складских звеньев посредников называется ...*

31. Тестовый вопрос 31:

..... товародвижения (распределения) – путь движения товара из сферы производства в сферу потребления (дайте определение)

32. Тестовый вопрос 32:

Установление договорных отношений по поставкам товаров между поставщиками и розничными торговыми предприятиями называют.....связями.

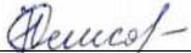
Критерии оценки:

1 балл выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий;

0,7 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий;

0,4 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий;

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Составитель, к.т.н, доцент  Н.И.Денисова

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Комплект тестов (тестовых заданий)
по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»**

**Раздел II. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью
предприятий оптовой торговли и торгово-посреднических структур**

Тема 6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: *Типы оптовых структур:*

- а) общенациональные и региональные
- б) коммерческие и государственные
- в) общенациональные и федеральные
- г) региональные и районные

2. Тестовый вопрос 2: *Для оптовой торговли не свойственно:*

- а) закупка крупных партий товаров у производителей;
- б) приспособление товарного ассортимента к потребностям промежуточных покупателей;
- в) концентрация значительных материальных ресурсов;
- г) осуществление продажи конечным покупателям.

3. Тестовый вопрос 3: *Классификации оптовых предприятий по товарной специализации:*

- а) универсальные, специализированные;
- б) выходные, торгово-закупочные, торговые;
- в) федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские;
- г) государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др.

4. Тестовый вопрос 4: *Методы оптовой продажи со склада:*

- а) по личной отборке покупателями,
- б) без участия в расчетах,
- в) через прилавки,
- г) островная,
- д) самообслуживание.

5. Тестовый вопрос 5: *Типы оптовых структур:*

- а) общенациональные и региональные
- б) коммерческие и государственные
- в) общенациональные и федеральные
- г) региональные и районные

6. Тестовый вопрос 6: *Дистрибьюторы – это, как правило, оптовые посредники...*

- а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет;
- б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя;
- в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя;
- г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.

7. Тестовый вопрос 7: *Оптовая торговля – это:*

- а) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием
- б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров
- в) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью
- г) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами

8. Тестовый вопрос 8: *Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:*

- а) дилер, дистрибьютор;
- б) дилер, консигнатор;
- в) дистрибьютор, агент, брокер;
- г) комиссионер, агент, брокер.

9. Тестовый вопрос 9: *Методами оптовой продажи товаров является продажа товаров:*

- а) в мелкорозничной торговой сети;
- б) торговым домом;
- в) в магазине;
- г) с личной отборкой.

10. Тестовый вопрос 10: *Дилеры – это, как правило, оптовые посредники...*

- а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет;
- б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя;
- в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя;
- г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.

11. Тестовый вопрос 11: *Кто из перечисленных посредников не относится к зависимым?*

- а) брокер;
- б) комиссионер;
- в) дилер;
- г) агент

Выберите несколько правильных ответов:

12. Тестовый вопрос 12: *Под оптовой торговлей понимается:*

- а) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования;
- б) деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам;
- в) продажа товаров другим оптовым или розничным торговцам;
- г) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования, другим оптовым или розничным торговцам.

13. Тестовый вопрос 13: *В чём состоит положительная роль оптовых предприятий?*

- а) оказание дополнительных услуг розничным предприятиям
- б) поддержание ритмичности производства производителей
- в) удлинение процесса доведения товара до конечного потребителя
- г) снижение количества деловых контактов розничных предприятий
- д) маркетинговые услуги
- е) нет верных ответов

14. Тестовый вопрос 14: *Функции предприятий оптовой торговли:*

- а) кредитование товаропроизводителей;
- б) определение спроса и предложения на конкретные виды товаров;
- в) формирование рационального товарного ассортимента;
- г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей.

15. Тестовый вопрос 15: *Услуги, оказываемые предприятиями оптовой торговли:*

- а) технологические;

- б) информационно-консультативные;
- в) дизайнерские;
- г) учетно-статистические.

16. Тестовый вопрос 16: Назовите методы оптовой продажи товаров:

- а) личный отбор товаров представителем покупателя;
- б) письменные, телеграфные и телефонные заказы;
- в) через передвижные склады и разъездных товароведов;
- г) все указанное выше в пп. 1, 2, 3, а также путем отправления почтовых посылок

17. Тестовый вопрос 17: К функциям коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий относится:

- а) изучение спроса и потребности в товарах;
- б) выбор поставщиков, формирование хозяйственных связей;
- в) оптовая и розничная продажа товаров;
- г) указанное в п.п. 1, 2, а также управление товарным ассортиментом и товарными запасами.

17. Тестовый вопрос 17: Назовите методы оптовой продажи товаров:

- а) личный отбор товаров представителем покупателя;
- б) письменные, телеграфные и телефонные заказы;
- в) через передвижные склады и разъездных товароведов;
- г) путем отправления почтовых посылок
- д) самообслуживание.

18. Тестовый вопрос 18: Кто из перечисленных посредников не относится к зависимым?

- а) брокер;
- б) комиссионер;
- в) дилер;
- г) агент

19. Тестовый вопрос 19: Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:

- а) дилер;
- б) дистрибьютор;
- в) агент;
- г) комиссионер.

20. Тестовый вопрос 20: Оптовая продажа предполагает осуществление следующих операций:

- а) выбор оптовых покупателей
- б) установление хозяйственных связей с оптовыми покупателями
- в) согласование условий и заключение договоров, контроль за их исполнением
- г) все вышеперечисленное

Установите соответствие:

21. Тестовый вопрос 21: Установите соответствие.

1. Типы оптовых организаций
2. Функции предприятий оптовой торговли
3. Что является самостоятельным субъектом оптовой торговой деятельности?
4. Оптовый оборот по реализации товаров включает
5. Назовите методы оптовой продажи товаров
 - а) личный отбор товаров представителем покупателя;
 - б) формирование рационального товарного ассортимента;
 - в) федерального и регионального уровня
 - г) оптовое предприятие
 - д) продажу товаров для дальнейшей переработки и перепродажи

22. Тестовый вопрос 22: Соответствие между видами оптовой продажи товаров и их сущностью

1. Оптовая продажа товаров путем личной отборки товаров =

2. Оптовая продажа товаров по предварительным заявкам = 3. Оптовая продажа через разъездных товароведов =
4. Оптовая продажа через передвижную комнату товарных образцов =
5. Оптовая продажа через специально оборудованные автомобили =
- продажа происходит в передвижной комнате товарных образцов
 - продажа осуществляется с помощью автосклада
 - оптовый покупатель лично присутствует при отборке товаров
 - продажа осуществляет товаровед на специальном автотранспорте
 - оптовый покупатель отправляет поставщику заявку по телефону, факсу

Тема 7 Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: *К организаторам оптового оборота относят:*

- товарные оптовые ярмарки, аукционы, оптовые и мелкооптовые рынки;
- брокеров, дистрибьюторов, агентов, дилеров;
- склады оптовиков, магазины-склады;
- оптовые предприятия национального, регионального и местного уровней

2. Тестовый вопрос 2: *Продавец на оптовом продовольственном рынке (ОПР) обязан:*

- придерживаться правил внутреннего распорядка работы оптового рынка;
- обобщать информацию о ходе оптовых торгов на ОПР и обеспечивать ею органы государственного управления;
- устанавливать размер и порядок взимания сборов за услуги на ОПР;
- устанавливать и вносить изменения в режим и регламент работы ОПР

3. Тестовый вопрос 3: *Оптовая ярмарка представляет собой:*

- постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров;
- постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров различных отраслей по образцам, каталогам;
- постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров, обладающих уникальными, особыми свойствами и высокохудожественными характеристиками;
- постоянно действующий оптовый рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия с целью стимулирования сельскохозяйственного производства.

4. Тестовый вопрос 4: *Признаками оптовой ярмарки являются:*

- продажа товаров по образцам, каталогам с целью перепродажи или промышленной переработки;
- продажа товаров по образцам, каталогам с целью личного потребления;
- показ научно-технических достижений с одновременным совершением коммерческих сделок по выставленным образцам;
- продажа товаров посредством почтовых операций по каталогам.

5. Тестовый вопрос 5: *Биржевые товары представляют собой:*

- товары с уникальными, специфическими свойствами и качественными характеристиками;
- продовольственные и непродовольственные товары;
- взаимозаменяемые товары, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, качествам, характеристикам и цене;
- сельскохозяйственная продукция, цветные металлы.

6. Тестовый вопрос 6: *Оптовый аукцион представляет собой:*

- периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу сельскохозяйственной продукции по фиксированным ценам;
- постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров, обладающих уникальными, специфическими свойствами;
- постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров

различных отраслей по каталогам, образцам;

г) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров по биржевым контрактам.

7. Тестовый вопрос 7: *В чем заключается сущность аукциона английского типа?*

а) начальная ставка за товар очень высока. Цену снижают до тех пор, пока кто-либо из участников не приобретет товар по данной цене;

б) начальная ставка за товар невысокая. Цена возрастает в ходе аукционного торга до предложения наивысшей цены;

в) все покупатели предлагают свои ставки за товар одновременно, товар продается тому, кто предложит наибольшую цену;

г) проводится государственными организациями с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров, заложенного и не выкупленного имущества.

8. Тестовый вопрос 8: *Организаторы оптового оборота – это:*

а) независимые оптовые предприятия-купцы, оказывающие полный комплекс закупочно-сбытовых операций;

б) организации не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота (ярмарки, товарные биржи, аукционы, оптовые продовольственные рынки и др);

в) посреднические оптовые структуры, не пользующиеся в своей деятельности, как правило, правом перехода собственности на товар (предприятия брокеры, торговые агенты, комиссионеры и т.п.);

г) все вышеперечисленные.

9. Тестовый вопрос 9: *Концептуальные основы формирования инфраструктуры оптовой торговли предусматривают наличие следующих основных типов оптовых организаций:*

а) оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия областного значения, оптовые предприятия местного (районного) значения;

б) оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия регионального масштаба;

в) оптовые предприятия регионального масштаба;

г) оптовые структуры общенационального (федерального) масштаба, оптовые предприятия областного значения, оптовые предприятия регионального масштаба, а) оптовые предприятия местного (районного) значения.

10. Тестовый вопрос 10: *Перечислить оптовые структуры, имеющие место на Российском рынке.*

а) организаторы оптового оборота, не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота;

б) предприятия оптовой торговли, осуществляющие полный комплект закупочно-сбытовых операций с переходом права собственности к оптовому звену;

в) оптовые посреднические структуры, не использующие в своей деятельности, как правило, перехода к ним права собственности на товар;

г) все вышеперечисленные.

11. Тестовый вопрос 11: *Различают следующие виды организаторов оптового товарооборота:*

а) оптовые базы, оптовые склады, дистрибьюторы

б) агенты, коммивояжеры, разъездные товароведы

в) товарные биржи, торговые дома, выставки-продажи, ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки

г) специализированные, посреднические, транзитно-перевалочные

Выберите несколько правильных ответов:

12. Тестовый вопрос 12: *Структуры, входящие в состав организаторов оптового оборота:*

а) оптовые ярмарки, выставки

- б) торговые агенты, комиссионеры
- в) аукционы
- г) оптовые продовольственные рынки
- д) биржи
- е) склады оптовиков, магазины-склады;

13.Тестовый вопрос 13: *От каких показателей зависит определение средней выставочной площади в расчете на одного участника оптовой ярмарки?*

- а) от количества участников;
- б) от общей выставочной площади ярмарки;
- в) от размера минимальной и максимальной выставочной площадей оптовой ярмарки;
- г) от экспозиционного плана ярмарочных торгов.

14.Тестовый вопрос 14: *Оптовая ярмарка-выставка отличается от продовольственного рынка:*

- а) нет отличий;
- б) эпизодичностью поведения;
- в) организацией проведения.

15.Тестовый вопрос 15: *Основные характеристики биржи:*

- а) проведение торговли на основе встречных предложений покупателей и продавцов;
- б) заключение сделок на товар с уникальными свойствами;
- в) разработка и изменение требований к качеству товара, к условиям и срокам поставки;
- г) заключение сделок с поставкой товаров, как со склада, так и в будущем;
- д) хорошо организованная консультационная деятельность;
- е) котировка (фиксация и опубликование) цен, выявленных на данной бирже.
- ж) проведение торгов один раз в год

16.Тестовый вопрос 16: *В зависимости от рода товаров и услуг, которыми занимается биржа, различают*

- а) товарные,
- б) биржа путешествий
- в) фондовые биржи;
- г) биржи труда.
- д) биржа инноваций

17.Тестовый вопрос 17: *По технологии проведения аукционы бывают:*

- а) согласные (гласные)
- б) негласные (немые)
- в) автоматизированные
- г) поощрительные
- д) электронные

18.Тестовый вопрос 18: *Преимущества торговли на оптовых рынках в том, что:*

- а) в одном месте сосредоточены товары одного вида;
- б) оптовых продавцов обеспечивают торговыми местами;
- в) наличие вспомогательных служб;
- г) ограничение цены на товар.

19.Тестовый вопрос 19: *Администрация оптового рынка обязана:*

- а) возместить оптовому продавцу стоимость товара, поврежденного по вине оптового покупателя;
- б) обеспечивать проведение работ по проверке качества товаров, представленных на продажу;
- в) информировать участников оптовых торгов о правилах торговли;
- г) информировать участников ОПР о заключенных соглашениях
- д) обеспечить оптовых продавцов торговыми местами

20.Тестовый вопрос 20: *Основные задачи выставок:*

- а) довести информацию до целевой группы;
- б) показать товар, услугу в действии;

- в) установить отношения (связи);
- г) победить в конкуренции;
- д) сформировать имидж.

21. Тестовый вопрос 21: *Оптовая ярмарка представляет собой*

- а) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров
- б) периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров
- в) оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров
- г) оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров с уникальными свойствами
- д) оптовый рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия

Установите соответствие:

22. Тестовый вопрос 22: *Соответствие между названиями бирж и видами объектов биржевой торговли*

1. Товарные биржи =
2. Фондовые биржи = 2
3. Валютные биржи =
4. Фьючерсные биржи =
 - а) иностранная валюта
 - б) фьючерсы - контракты на срочную поставку валюты, ценных бумаг, товаров.
 - в) сырье и стандартизированные материально-вещественные товары
 - г) ценные бумаги

23. Тестовый вопрос 23: *Соответствие между классификационными признаками выставок и ярмарок и их видами*

1. По составу участников и экономическому значению =
2. По срокам проведения =
3. По способам проведения =
4. По виду выставляемых экспонатов =
 - а) Передвижные, постоянно действующие торговые центры
 - б) Национальные, международные
 - в) Специализированные, универсальные
 - г) Постоянные, краткосрочные

24. Тестовый вопрос 24: *Соответствие между понятиями биржевой и аукционной торговли, торгов и ярмарок и их сущностью*

1. Биржевая торговля =
2. Аукционы =
3. Торги =
4. Ярмарки =
5. Оптовые рынки =
 - а) Способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов
 - б) Оптовые рынки продовольственных товаров
 - в) Свободные торги с целью продажи однородных сырьевых товаров
 - г) Оптовые рынки с целью заключения сделок по выставленным образцам
 - д) Продажа товаров с индивидуальными свойствами

25. Тестовый вопрос 25: *Соответствие между видом аукциона и технологией аукционной продажи*

1. Аукцион английского типа =
2. Аукцион голландского типа =
3. Заочный аукцион =
4. Принудительный аукцион =
5. Электронный аукцион =
 - а) проводится государственными организациями
 - б) цена снижается, пока кто-либо из участников не приобретет товар
 - в) проводится специализированными организациями
 - г) цена возрастает в ходе аукционного торга до предложения наивысшей цены

д) ставки предлагаются одновременно, товар достается тому покупателю, который предложил наибольшую цену

26.Тестовый вопрос 26: *Соответствие между классификационными признаками выставок и ярмарок и их видами*

- 1.По составу участников и экономическому значению =
- 2.По срокам проведения =
- 3.По способам проведения =
- 4.По виду выставляемых экспонатов =
 - а) передвижные, постоянно действующие торговые центры
 - б) специализированные, универсальные
 - в) национальные, международные
 - г) постоянные, краткосрочные

27.Тестовый вопрос 27: *Соответствие между названиями бирж и видами объектов биржевой торговли*

- 1.Товарные биржи =
- 2.Фондовые биржи =
- 3.Валютные биржи =
- 4.Фьючерсные биржи =
 - а) ценные бумаги
 - б) фьючерсы - контракты на срочную поставку валюты, ценных бумаг, товаров
 - в) сырье и стандартизированные материально-вещественные товары
 - г) иностранная валюта

Установите численное значение:

28.Тестовый вопрос 28: *В каком году возникла первая товарная биржа в России?*

- В 1450 г.
- В 1531 г.
- =В 1703 г.

Вставьте пропущенное слово:

29.Тестовый вопрос 29:

– обширный рынок, открытый для всех секторов производства и организуемый через регулярные промежутки времени, неизменно в одном и том же месте, в определенное время года и на ограниченный срок с целью представления экспонентами образцов своего производства и заключения торговых сделок

30.Тестовый вопрос 30:

Товарный ### – специально организованный, периодически действующий в рынок, на котором путем публичных торгов в заранее обусловленное время и в специально назначенном месте производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену

31.Тестовый вопрос 31:

Кратковременное периодически проводимое мероприятие, в рамках которого фирмы демонстрируют образцы новых товаров, с целью показа научно-технических достижений в производстве, науке и техники для информирования потенциальных потребителей о новинках и достижениях.....

Тема 8 Товарные склады их устройство и планировка

Выберите правильный ответ:

1.Тестовый вопрос 1:*Все помещения на общетоварных складах подразделяют на следующие группы:*

- а) помещения основного производственного назначения, подсобно-технические и административные;
- б) подсобно-технические и административно-бытовые помещения;

- в) помещения основного производственного назначения, подсобно-технические, вспомогательные помещения;
- г) помещения основного производственного назначения, вспомогательные, подсобно-технические, административно-бытовые

2.Тестовый вопрос 2:*По характеру выполняемых функций склады делятся на:*

- а) универсальные, специализированные, смешанные;
- б) автоматизированные, с комплексной механизацией, с применением средств механизации;
- в) подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного и долгосрочного хранения;
- г) общетоварные и специальные.

3.Тестовый вопрос 3:*По организационным формам управления склады подразделяются на:*

- а) открытые, полузакрытые, закрытые;
- б) универсальные, специализированные, смешанные;
- в) индивидуального, совместного и общего пользования;
- г) подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного и долгосрочного хранения, накопительные.

4.Тестовый вопрос 4:*Склады, организующие прием, хранение и отпуск товаров какой-либо одной группы это:*

- а) неспециализированные;
- б) узкоспециализированные;
- в) специализированные

5.Тестовый вопрос 5:*По назначению складское оборудование подразделяют:*

- а) закрытые; полузакрытые; открытые
- б) для хранения тарно-штучных; навалочных и насыпных; наливных грузов
- в) стеллажи; поддоны (штабельного или стеллажного хранения); контейнеры; специальные устройства.

6.Тестовый вопрос 6:*В зале товарных образцов оптовой базы сосредоточена основная работа, связанная с:*

- а) организацией продажи товаров;
- б) поиском поставщиков-производителей;
- в) подписанием договоров поставки;
- г) хранением, подсортировкой, упаковкой, маркировкой товаров

7.Тестовый вопрос 7:*Как называют склады, предназначенные для накопления текущих запасов товаров.*

- а) подсортировочно-распределительные
- б) досрочного завоза
- в) сезонного хранения
- г) накопительные

8.Тестовый вопрос 8:*По ассортиментному признаку склады делят на:*

- а) универсальные, специализированные, смешанные
- б) общетоварные, специальные, смешанные
- в) универсальные, специальные, общетоварные

9.Тестовый вопрос 9:*Административно-бытовые помещения это помещения:*

- а) для хранения товаров, экспедиции по приему и отпуску товаров, помещения для приемки, распаковки, расфасовки, комплектования, упаковки;
- б) для хранения тары, многооборотных контейнеров и поддонов, тароремонтных мастерских;
- в) машинных отделений, вентиляционных камер, котельных, подзарядочных, аккумуляторных станций;
- г) для размещения административно-конторских служб, зала товарных образцов, душевых, санузлов и т.д.

10.Тестовый вопрос 10:*Участок приемки это помещение склада, основная функция которого:*

- а) распаковка и приемка товаров по количеству и качеству;
- б) приемка прибывшего в нерабочее время груза;
- в) кратковременное хранение подготовленных к отправке грузовых единиц, организация их доставки покупателю;
- г) формирование грузовых единиц, содержащих ассортимент товаров, подобранный в соответствии с заказами покупателей.

11.Тестовый вопрос 11:*Рампа – это:*

- а) устройство для удобства проведения погрузочно-разгрузочных работ, представляющее собой платформу шириной более 6 м;
- б) устройство для удобства проведения погрузочно-разгрузочных работ, представляющее собой платформу шириной 2,5-6 м;
- в) помещение для приемки товаров прибывших в нерабочее время;
- г) помещение для приемки и распаковки товаров.

12.Тестовый вопрос 12:*По ассортиментному признаку склад делят на:*

- а) общетоварные и специальные
- б) универсальные и специализированные
- в) экспедиционные и накопительные
- г) открытые и закрытые
- д) открытые, полузакрытые и закрытые
- е) универсальные, специализированные и смешанные

13.Тестовый вопрос 13:*По степени механизации технологических процессов склады делятся на:*

- а) универсальные, специализированные, смешанные;
- б) автоматизированные, с комплексной механизацией, с применением средств механизации;
- в) подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного и долгосрочного хранения;
- г) общетоварные и специальные.

14.Тестовый вопрос 14:*Для характеристики объемно-планировочных решений складских зданий используют показатели: шаг, пролет, высота и др.*

Шаг – это:

- а) расстояние между продольными несущими конструкциями;
- б) расстояние между основными поперечными несущими конструкциями (колоннами, стенами и т.д.);
- в) расстояние между товарными секциями;
- г) расстояние между уровнем пола и потолком.

15.Тестовый вопрос 15:*Для характеристики объемно-планировочных решений складских зданий используют показатели: шаг, пролет, высота и др.*

Пролетом называется:

- а) расстояние между продольными несущими конструкциями;
- б) расстояние между основными поперечными несущими конструкциями (колоннами, стенами и т.д.);
- в) расстояние между двумя секциями
- г) расстояние между уровнем пола и потолка.

16.Тестовый вопрос 16:*Функцией товарных складов является:*

- а) образование и хранение запасов товаров, полученных от поставщиков
- б) заключение договоров с поставщиками
- в) формирование ассортимента товаров
- г) изучение и выбор поставщиков

17.Тестовый вопрос 17:*Объектом управления торгово-технологическими процессами на складе является:*

- а) ассортимент товаров
- б) технологические карты
- в) диспетчерская служба

18.Тестовый вопрос 18: *Важнейшим принципом организации складского технологического процесса является:*

- а) сокращение длительности выполнения отдельных операций
- б) уменьшение затрат на перемещение грузов
- в) создание удобной укладки и размещения товаров
- г) эффективное использование средств труда

19.Тестовый вопрос 19: *Важнейшим принципом организации складского технологического процесса является:*

- а) сокращение длительности выполнения отдельных операций
- б) уменьшение затрат на перемещение грузов
- в) создание удобной укладки и размещения товаров
- г) планомерность и ритмичность.

20.Тестовый вопрос 20: *Сократить потребность в подъемно транспортном оборудовании на складах можно за счет повышения значений показателей:*

- а) коэффициента неравномерности грузооборота
- б) количества смен работы машины в сутки
- в) годового объема грузооборота
- г) эксплуатационной производительности машины
- д) количества рабочих дней машины в году

21.Тестовый вопрос 21: *По ассортиментному признаку склад делят на:*

- а) общетоварные и специальные
- б) универсальные и специализированные
- в) экспедиционные и накопительные
- г) открытые и закрытые
- д) открытые, полужакрытые и закрытые
- е) универсальные, специализированные и смешанные

22.Тестовый вопрос 22: *Складские помещения делят на следующие группы:*

- а) основного производственного назначения
- б) специального и подсобного назначения
- в) основного производственного назначения и вспомогательные
- г) основного производственного назначения, вспомогательные, подсобно-технические, административно-бытовые
- д) общепроизводственного и социально-бытового назначения

23.Тестовый вопрос 23: *К тарифам, используемым при перевозке груза железнодорожным транспортом, относятся:*

- а) сделные, договорные, тарифы из покилометрового расчета и тарифы за временное пользование;
- б) общие, исключительные, льготные и местные;
- в) однообразные и дифференциальные;
- г) тарифы за перегон подвижного состава и тарифы на перевозку грузов на условиях платных тонно – часов.

24.Тестовый вопрос 24: *Себестоимость складской переработки - это...*

- а) затраты денежных средств на переработку 1 тонны груза
- б) затраты времени и средств на переработку 1 тонны груза
- в) совокупные затраты денежных средств на строительство и эксплуатацию склада
- г) затраты денежных средств на переработку 1 тонны сырья на складе

25.Тестовый вопрос 25: *Под складской переработкой понимают*

- а) операции по приему и проверке грузов, их размещению на складе для хранения, комплектации и отправке получателю
- б) объем продукции предприятия, произведенной за определенный период времени и отправленный на склад готовой продукции
- в) фактическое количество грузов, находящееся на складе в определенный момент времени
- г) количество грузов, отправленных получателю за определенный период времени

д) количество сырья, переработанного в готовую продукцию на складе

26. Тестовый вопрос 26: *Грузооборот склада - это...*

- а) количество грузов, которые были переработаны на складе за определенный период времени
- б) максимальное количество грузов, которое может быть размещено для хранения на данном складе
- в) оптимальное количество грузов, которое может быть размещено для хранения на данном складе
- г) количество грузов, отправленных получателю за определенный период времени
- д) количество грузов, принятых на хранение за определенный период времени

27. Тестовый вопрос 27: *Виды товарных складов в зависимости от выполняемых функций:*

- а) открытые и закрытые склады
- б) специального и подсобного назначения
- в) основного производственного назначения и вспомогательные
- г) подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения, долгосрочного хранения и накопительные
- д) общепроизводственного и социального назначения

Выберите несколько правильных ответов:

28. Тестовый вопрос 28: *К коммерческим процессам на складе относятся:*

- а) погрузка и разгрузка товаров;
- б) хранение товаров;
- в) изучение и прогнозирование спроса;
- г) подсортировка товаров;
- д) заключение договоров на поставку товаров;
- е) рекламно-информационная работа.

29. Тестовый вопрос 29: *К технологическим процессам на складе относится:*

- а) приемка товаров, разгрузка транспортных средств, отправка товаров на хранение
- б) составление заявок и заказов
- в) изучение покупательского спроса
- г) подготовка и продажа товаров в магазине

30. Тестовый вопрос 30: *Товарный склад выполняет следующие функции:*

- а) получает товары от поставщика, подготавливает товары к продаже
- б) накапливает и хранит товарные запасы
- в) сортирует товары, комплекзует заказы, развозит в розничную сеть
- г) изучает спрос потребителей
- д) обслуживает покупателей

31. Тестовый вопрос 31: *В основу рациональной организации складского технологического процесса положены следующие важнейшие принципы:*

- а) планомерность и ритмичность
- б) рациональная организация товарного потока
- в) эффективное использование средств труда и полная сохранность свойств товаров
- г) механизация и автоматизация складских операций

32. Тестовый вопрос 32: *Основные операционные зоны общетоварных складов:*

- а) разгрузки транспортных средств, приемки товаров по количеству и качеству, хранения, фасовки, комплектования заказов, погрузки автомобильного транспорта
- б) погрузки автомобильного транспорта, фасовки, хранения, разгрузки транспортных средств
- в) экспедиция по приему товаров
- г) экспедиция по отправке товаров
- д) комплектовочная и сортировочная

33. Тестовый вопрос 33: *Укажите помещения основного производственного назначения на складе*

- а) помещения приемки

- б) зал товарных образцов
- в) экспедиции по приему и отпуску товаров
- г) помещения аппарата управления
- д) секции хранения
- е) бухгалтерия

34. Тестовый вопрос 34: *Отпуск товаров включает следующие основные операции:*

- а) оформление продажи (отпуска)
- б) отборку товаров с мест хранения
- в) подсортировку и подготовку товаров к продаже
- г) подготовку к отпуску
- д) отгрузку по назначению.

35. Тестовый вопрос 35: *Способы хранения товаров:*

- а) штабельное
- б) стеллажное
- в) навалом
- г) в подвешенном виде
- д) все выше перечисленные.

Установите численное значение:

36. Тестовый вопрос 36: *Наиболее распространенным в складских зданиях является шаг колонны:*

- а) 6 и 10 м;
- б) 10 и 12 м;
- в) 6 и 12 м;
- г) 6 и 18 м.

37. Тестовый вопрос 37: *Емкость складов определяют в условных поддонах, а один поддон составляет ### м³.*

- а) 1
- б) 2

38. Тестовый вопрос 38: *Эксплуатационные расходы на складе, связанные с переработкой грузов, при себестоимости переработки 1 тонны груза в 500 руб. и годовом грузообороте в 2 тыс. тонн равны (млн. руб.):*

- а) 1
- б) 2,5
- в) 1,5 .

39. Тестовый вопрос 39: *Уровень механизации складских работ при общем объеме работ на складе, равном 600 т, и объеме механизированных работ, равном 200 т, составляет:*

- а) 35%
- б) 33%
- в) 30%
- г) 37%

Тема 9 Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: *Какой документ должен иметь представитель отправителя для участия в приемке продукции по количеству у получателя:*

- а) копии сопроводительных документов;
- б) копии товарно-транспортных накладных;
- в) удостоверение на право участия в приемке продукции у получателя;
- г) копии сопроводительных документов, копии товарно-транспортных накладных

2. Тестовый вопрос 2: *При приемке товаров при обнаружении недоброкачественных или некомплектных товаров следует*

- а) приостановить приемку и составить односторонний акт
- б) вернуть товар поставщику как недоукомплектованный, недоброкачественный
- в) товар принять на хранение до приезда представителя поставщика
- г) предъявить претензию поставщику за поставку ненадлежащей продукции

3. Тестовый вопрос 3: Выборочная проверка количества товаров с распространением ее результатов на всю партию допускается в случаях:

- а) предусмотрено: стандартами, техническими условиями, договором
- б) по инициативе материально-ответственного лица
- в) по указанию руководителя торгового предприятия
- г) по решению представителя поставщика

4. Тестовый вопрос 4: Каковы действия материально-ответственных лиц по дальнейшей приемке товара, если обнаружено несоответствие массы брутто отдельных мест массе, указанной в сопроводительных документах:

- а) приемка товаров осуществляется в одностороннем порядке без приглашения каких-либо экспертов
- б) приемку прекратить, составить односторонний акт, товар оформить на ответственное хранение и пригласить поставщика на оформление коммерческого акта по недостатку товара
- в) приемку продолжить, предварительно создав независимую комиссию, о результатах приемки сообщить поставщику
- г) приемку прекратить, вызвать представителя из Торгинспекции или Бюро товарных экспертиз

5. Тестовый вопрос 5: Поставщик товара отказывается явиться на составление коммерческого акта на недостачу товаров. Перечислите последовательность действий материально-ответственных лиц (менеджеров) при сложившейся ситуации:

- а) товар возвращается поставщику
- б) акт составляется в одностороннем порядке покупателем
- в) акт составляется в составе комиссии, где имеются независимые представители из других предприятий и организаций
- г) акт составляется в составе независимой комиссии

6. Тестовый вопрос 6: Совокупность последовательно выполняемых операций, связанных с подготовкой к приемке и приемкой товаров, размещением их на хранение, организацией хранения, подготовкой к отпуску и, отпуском товаров, называют:

- а) складской операцией
- б) технологический процесс складской переработки товаров
- в) технологический процесс приемки товаров по количеству и качеству

7. Тестовый вопрос 7: Под складской переработкой понимают

- а) операции по приему и проверке грузов, их размещению на складе для хранения, комплектации и отправке получателю
- б) объем продукции предприятия, произведенной за определенный период времени и отправленный на склад готовой продукции
- в) фактическое количество грузов, находящееся на складе в определенный момент времени
- г) количество грузов, отправленных получателю за определенный период времени
- д) количество сырья, переработанного в готовую продукцию на складе

8. Тестовый вопрос 8: Для выполнения основных технологических операций на складе (хранения товаров, распаковки, упаковки, комплектования, приёмки и отпуска товаров) предназначаются помещения...

- а) основного производственного назначения
- б) вспомогательные
- в) подсобно-технические

9. Тестовый вопрос 9: Что понимается под понятием «логистический процесс на складе»?

- а) логистический процесс на складе — это совокупность внутри-складских логистических операций, связанных с грузопереработкой материального потока;

- б) логистический процесс на складе — это упорядоченная во времени последовательность логистических операций, интегрирующих функции снабжения запасами, переработки грузов и физического распределения заказа;
- в) логистический процесс на складе — это совокупность логистических операций, связанных с хранением (складированием), грузопереработкой и упаковкой материального потока;
- г) логистический процесс на складе — это совокупность всех складских логистических операций;
- д) логистический процесс на складе — это упорядоченная во времени последовательность логистических операций, направленная на преобразование материального потока на территории склада.

10. Тестовый вопрос 10: *К основным операциям грузопереработки относятся:*

- а) разгрузка-погрузка грузов;
- б) размещение на хранение;
- в) хранение товаров;
- г) верны ответы а, б;
- д) верны ответы а, б, в.

11. Тестовый вопрос 11: *Отборка товаров с мест хранения одновременно для нескольких покупателей*

- а) Комплексная
- а) Индивидуальная

12. Тестовый вопрос 12: *Товары в транспортной таре, доставляемые в оптовое предприятие в контейнерах, принимаются по количеству мест или массе брутто*

- а) в момент вскрытия контейнера
- б) в момент доставки контейнера
- в) не позже 24 часов с момента получения контейнера

13. Тестовый вопрос 13: *Важнейшим принципом организации складского технологического процесса является:*

- а) сокращение длительности выполнения отдельных операций
- б) уменьшение затрат на перемещение грузов
- в) создание удобной укладки и размещения товаров
- г) эффективное использование средств труда

14. Тестовый вопрос 14: *Внутрискладской технологический процесс подразделяется на следующие основные части:*

- а) разгрузка транспортных средств, приемка товаров по качеству, приемка товаров по количеству;
- б) разгрузка транспортных средств, размещение товаров на хранение;
- в) поступление (приемка) товаров, хранение товаров;
- а) поступление (приемка) товаров, хранение товаров и отпуск товаров со склада

15. Тестовый вопрос 15: *Объектом управления торгово-технологическими процессами на складе является:*

- а) ассортимент товаров
- б) технологические карты
- в) диспетчерская служба

Выберите несколько правильных ответов:

16. Тестовый вопрос 16: *Отпуск товаров включает следующие основные операции:*

- а) оформление продажи (отпуска)
- б) отборку товаров с мест хранения
- в) подсортировку и подготовку товаров к продаже
- г) подготовку к отпуску
- д) отгрузку по назначению.

17. Тестовый вопрос 17: *Технологический процесс включает в себя операции по:*

- а) поступлению товаров, подготовке их к продаже

- б) изучению спроса населения на товары
- в) доведению товаров до потребителей
- г) формированию ассортимента и рекламе товаров.

18.Тестовый вопрос 18: *В чем отличие двух способов складирования: напольного и стеллажного?*

- а) при напольном способе складирования грузовые пакеты или товарные упаковки укладываются друг на друга; при стеллажном способе складирования товары хранятся на полках;
- б) напольный способ складирования используется для хранения крупных и тяжелых партий однородного товара; а стеллажный — для небольших и легких упаковок товаров;
- в) напольный способ складирования используется на немеханизированных складах; а стеллажный — на механизированных складах;
- г) верны ответы а, б;
- д) верны ответы а, б, в.

19.Тестовый вопрос 19: *Способы хранения товаров:*

- а) штабельное
- б) стеллажное
- в) навалом
- г) в подвешенном виде
- д) все выше перечисленные.

20.Тестовый вопрос 20: *Отпуск товаров включает следующие основные операции:*

- а) оформление продажи (отпуска)
- б) отборку товаров с мест хранения
- в) подсортировку и подготовку товаров к продаже
- г) подготовку к отпуску
- д) отгрузку по назначению.

21.Тестовый вопрос 21: *Способы штабельной укладки товаров?*

- а) прямая укладка;
- б) в перекрестную клетку;
- в) в обратную клетку;
- г) навалом.

22.Тестовый вопрос 22: *Управление торгово - технологическими процессами на складах включает управление ...*

- а) товарными запасами
- б) ассортиментом товаров
- в) покупательскими потоками
- г) расстановкой оборудования

23.Тестовый вопрос 23: *К коммерческим процессам относятся:*

- а) погрузка и разгрузка товаров;
- б) хранение товаров;
- в) изучение и прогнозирование спроса;
- г) подсортировка товаров;
- д) заключение договоров на поставку товаров;
- е) рекламно-информационная работа.

24.Тестовый вопрос 24: *Перечислите основные виды услуг, осуществляемые складом:*

- а) доставка, маркировка, фасовка, упаковка;
- б) заключение договоров с транспортными агентствами, подготовка и доставка товаросопроводительных документов, информирование о кредитовании;
- в) экспедиторские услуги с осуществлением разгрузки, прием на временное хранение материальных ценностей, сортировка, сдача в аренду складских площадей;
- г) верны ответы а, в;
- д) все ответы верны

25.Тестовый вопрос 25: *Технология выполнения складских операций зависит от:*

- а) особенностей устройства склада и его размеров
- б) организации приемки по количеству и качеству
- в) распределения обязанностей между работниками склада
- г) вида транспортного средства, которым были доставлены товары на склад

26.Тестовый вопрос 26: *Содержание и объем складского технологического процесса зависят от:*

- а) вида склада
- б) организации приемки товаров по количеству и качеству
- в) физико-химических свойств товаров
- г) распределения обязанностей между работниками склада

Выберите числовое значение:

27.Тестовый вопрос 27: *В какие сроки вызывается представитель иногороднего поставщика для составления акта на поставленную недоброкачественную продукцию?*

- а) 10 дней
- б) 5 дней
- в) 3 дня
- г) 2 дня

28.Тестовый вопрос 28: *В каком размере с поставщика взыскивается штраф за поставку недоброкачественных товаров?*

- а) в размере 20 % от стоимости поставленных недоброкачественных товаров;
- б) в размере 5 % от стоимости поставленных недоброкачественных товаров;
- в) в размере 4 % от стоимости поставленных недоброкачественных товаров;
- г) в размере 1% от стоимости поставленных недоброкачественных товаров.

29.Тестовый вопрос 29: *Штабеля с товарами должны размещаться на складах не ближе чем на ... м. от внешней стены*

- а) 0,5
- б) 0,8
- в) 1.0

30.Тестовый вопрос 30: *Срок для рассмотрения проекта договора*

- а) 45 дней с момента получения проекта договора
- б) 15 дней с момента получения проекта договора
- в) 30 дней с момента получения проекта договора
- г) срок не ограничивается

31.Тестовый вопрос 31: *В какие сроки продукция должна быть принята на складе по качеству при одногородней поставке:*

- а) в день приемки
- б) не позднее 5 дней
- в) не позднее 10 дней
- г) не позднее 2-х недель

32.Тестовый вопрос 32: *Составление акта о недостатках продукции, обнаруженных в процессе приемки по качеству, регламентируется следующими сроками:*

- а) не позднее 2-х дней со дня поступления продукции
- б) не позднее 5-и дней со дня поступления продукции
- в) не позднее 1-го месяца со дня поступления продукции
- г) не позднее 4-х месяцев со дня поступления продукции

33.Тестовый вопрос 33: *Приемка скоропортящихся товаров по качеству от иногородних поставщиков производится не позднее после поступления товаров на склад:*

- а) 3 дней
- б) 48 часов
- в) 24 часов
- г) 10 дней

34.Тестовый вопрос 34: *Сроки направления отправителю (поставщику) претензии, связанной с недостаточей продукции:*

- а) в 3-дневный срок;
- б) в 10-дневный срок;
- в) в 15-дневный срок;
- г) в 20-дневный срок.

35.Тестовый вопрос 35: *Сроки проведения приемки продукции по качеству на складе получателя при иногородней поставке, в том числе скоропортящейся:*

- а) 5 дней и 12 часов;
- б) 10 дней и 12 часов;
- в) 20 дней и 24 часа;
- г) 30 дней и 48 часов.

36.Тестовый вопрос 36: *В какой срок должно быть направлено уведомление о вызове представителя-изготовителя для участия в приемке товаров по качеству?*

- а) не позднее 12 часов, а в отношении скоропортящейся продукции немедленно;
- б) не позднее 24 часов;
- в) не позднее 3 суток, а в отношении скоропортящейся продукции 4 часов;
- г) не позднее 24 часов, а в отношении скоропортящейся продукции немедленно.

37.Тестовый вопрос 37: *В какой срок должен явиться представитель иногороднего отправителя для составления двухстороннего акта приемки товаров по качеству?*

- а) не позднее суток после получения вызова, не считая времени на проезд;
- б) не позднее 3 дней после получения вызова, не считая времени на проезд;
- в) не позднее 5 дней после получения вызова, не считая времени на проезд;
- г) не позднее 10 дней после обнаружения недостатков предприятием-получателем.

38.Тестовый вопрос 38: *Последовательность операций технологического процесса в подсортировочно-распределительных складах:*

- а) приемка товаров от поставщиков по количеству и качеству
- б) хранение поступивших товаров при требуемых условиях
- в) контроль за количеством, качеством товаров, температурой, влажностью
- г) подготовка товаров к отпуску путем подсортировки, упаковки
- д) отправка заказанных товаров в розничную сеть
- е) изучение спроса на товары оптовыми покупателями

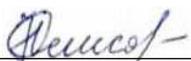
Критерии оценки:

1 балл выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий;

0,7 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий;

0,4 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий;

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Составитель, к.т.н, доцент  Н.И.Денисова

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Комплект тестов (тестовых заданий)
по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»**

**Раздел III. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью
предприятий розничной торговли**

**Тема 10 Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы
размещения**

Выберите правильный ответ:

1.Тестовый вопрос 1: *Розничная торговля отличается от оптовой:*

- а) размером продаваемых партий товаров;
- б) характером дальнейшего использования товаров;
- в) формами расчета за товар (наличный, безналичный расчет)

2.Тестовый вопрос 2: *Укажите, к каким видам площадей относится кафетерий для обслуживания покупателей:*

- а) к торговым;
- б) к административно-бытовым;
- в) к подсобным;
- г) к техническим.

3.Тестовый вопрос 3: *Укажите правильный перечень типов торговых предприятий*

- а) стационарная, нестационарная, посылочная торговая сеть.
- б) гипермаркет, супермаркет, гастроном.
- в) отдельно стоящие, встроенные, встроенно-пристроенные.
- г) универсальные, специализированные, неспециализированные

4.Тестовый вопрос 4: *Деятельность по организации розничной торговли называют (выберите ответ):*

- а) торговлей;
- б) покупкой;
- в) ритейлингом;
- г) технологическим процессом.

5.Тестовый вопрос 5: *Задачей розничного торгового предприятия в новых условиях хозяйствования является (выберите ответ):*

- а) определение ассортиментной политики;
- б) дробление партий товаров для отдельных покупателей;
- в) перепродажи товаров оптовым торговцам;
- г) расположение торгового предприятия в пределах конкретной территории.

6.Тестовый вопрос 6: *Какие магазины не относятся к розничной торговле?*

- а) торговые автоматы;
- б) магазины, торгующие по каталогам;
- в) универсамы;
- г) товарная биржа

7.Тестовый вопрос 7: *Какие товары реализуются и в стоковых, и в комиссионных магазинах?*

- а) непродовольственные.
- б) продовольственные.

- в) новые.
- г) поношенные.

8.Тестовый вопрос 8: *Укажите признаки, характеризующие форматы торговых предприятий.*

- а) общая площадь магазина, торговая площадь, предоставляемый сервис.
- б) общая площадь, ассортимент товаров, дополнительные услуги.
- в) торговая площадь, ассортимент товаров, метод продажи товаров.
- г) торговая площадь, ассортимент, дополнительные услуги.

9.Тестовый вопрос 9: *К типам магазинов не относятся:*

- а) фирменные магазины;
- б) продажа через автоматы;
- в) специализированные магазины;
- г) оптовые/складские клубы.

10.Тестовый вопрос 10: *Строение без торгового зала и помещения для хранения, рассчитанное на одно рабочее место продавца называют*

- а) павильон
- б) киоск
- в) палатка

11.Тестовый вопрос 11: *Торговый комплекс - это*

- а) реализующие универсальный ассортимент товаров и оказывающий широкий набор услуг
- б) многофункциональное торговое предприятие, интегрированное в производстве финансовую и внешне экономическую сферу
- в) реализует одну группу товаров
- г) специально оборудованное стационарное здание или его части предназначенная для продажи товаров

12.Тестовый вопрос 12: *Легко возводимая конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, на площади которой размещен товарный запас на один день торговли - это*

- а) палатка
- б) павильон
- в) киоск
- г) магазин-склад

13.Тестовый вопрос 13: *Магазины, торгующие товарами одной группы, называются:*

- а) узкоспециализированными
- б) специализированными
- в) продовольственными и непродовольственными

14.Тестовый вопрос 14: *Палатки относят к торговой сети:*

- а) нестационарной
- б) передвижной
- в) стационарной
- г) посылочной

15.Тестовый вопрос 15: *Уровень специализации розничной торговой сети определяется:*

- а) как отношение количества специализированных магазинов к общему количеству магазинов
- б) как отношение товарооборота специализированных магазинов к общему товарообороту
- в) как отношение торговой площади специализированных магазинов и секций к общей торговой площади
- г) с помощью всех вышеперечисленных методов

16.Тестовый вопрос 16: *По степени специализации розничные торговые предприятия подразделяются на:*

- а) узкоспециализированные, специализированные, комбинированные, универсальные
- б) гипермаркеты, супермаркеты, дискаунтеры, универсамы

- в) продовольственные и непродовольственные
- г) основные и дополнительные

17.Тестовый вопрос 17: *Принципы размещения розничной торговой сети:*

- а) ступенчатое, концентрическое, централизованное, групповое
- б) рассредоточенное, ступенчатое, концентрическое, децентрализованное
- в) кооперированное, функциональное, ступенчатое, концентрическое
- г) равномерное, рассредоточенное, ступенчатое, групповое

18.Тестовый вопрос 18: *Комбинированный магазин – это*

- а) магазин, осуществляющий торговлю товарами нескольких групп, родственных по своему потребительскому спросу (магазин «мясо-рыба-овощи», «вино-фрукты» и др.);
- б) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;
- в) магазин, ассортимент которого включает часть товаров какой-либо товарной группы (магазин «сыры», «колбасы», «чай» и др.).

19.Тестовый вопрос 19: *Магазин - дискаунт - это...*

- а) крупный магазин самообслуживания с преимущественно продовольственным ассортиментом товаров (удельный вес непродовольственных товаров составляет 15-20 %);
- б) магазины, торгующие товарами по более низким ценам (со скидкой) за счет уменьшения накладных расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.п.).
- в) магазины, торгующие товарами низкого качества

20.Тестовый вопрос 20: *Как называется магазин с узким или ограниченным ассортиментом с площадью торгового зала не более 50 м?*

- а) гипермаркет
- б) универсам
- в) мини — маркет
- г) универмаг

21.Тестовый вопрос 21: *Назовите виды розничной торговой сети.*

- а) государственная, потребительская кооперация, частная, смешанная.
- б) стационарная, передвижная, почасовая.
- в) государственная, частная.
- г) магазинная, почасовая

22.Тестовый вопрос 22: *Торговую сеть относят к мелкорозничной, если*

- а) её доходы невелики;
- б) она включает специализированные и узкоспециализированные магазины;
- в) она состоит из палаток и киосков

Выберите несколько правильных ответов:

23.Тестовый вопрос 23: *Предприятия, относящиеся к стационарной розничной торговой сети:*

- а) магазины;
- б) палатки
- в) киоски;
- г) павильоны.

24.Тестовый вопрос 24: *Форматы розничных торговых предприятий:*

- а) гипермаркеты, супермаркеты, суперсторы
- б) продовольственные и непродовольственные
- в) универсамы, универмаги, гастрономы, супереты
- г) минимаркеты, специализированные магазины, дискаунтеры, супермаркеты, гипермаркеты

25.Тестовый вопрос 25: *К типам магазинов не относятся:*

- а) фирменные магазины;
- б) продажа через автоматы;

- в) специализированные магазины;
- г) оптовые/складские клубы.

26. Тестовый вопрос 26: *Торговая сеть – это:*

- а) территория административного района, города, на которой размещаются торговые предприятия;
- б) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории;
- в) совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением;
- г) совокупность элементов торгово-технологического процесса.

27. Тестовый вопрос 27: *Дайте характеристику фирменному магазину:*

- а) реализует популярные бренды разных иностранных изготовителей;
- б) реализует популярные бренды нескольких фирм;
- в) реализует бренд одного отечественного изготовителя;
- г) реализует бренд одного иностранного изготовителя.

28. Тестовый вопрос 28: *Укажите, какие товары целесообразно размещать в «золотом треугольнике»:*

- а) товары повседневного спроса;
- б) товары импульсного спроса;
- в) товары, спрос на которые надо активизировать;
- г) недорогие товары.

29. Тестовый вопрос 29: *Функции предприятий розничной торговли:*

- а) кредитование товаропроизводителей;
- б) определение спроса и предложение на конкретные виды товаров;
- в) формирование рационального ассортимента товаров;
- г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей

30. Тестовый вопрос 30: *Виды торговой сети:*

- а) оптовая
- б) посылочная
- в) розничная
- г) передвижная
- д) стационарная

31. Тестовый вопрос 31: *Что не относится к розничной торговле?*

- а) торговые автоматы;
- б) выставки-ярмарки;
- в) универсамы;
- г) товарная биржа
- д) магазины, торгующие по каталогам

Вставьте пропущенное слово:

32. Тестовый вопрос 32: *Строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанное на одно рабочее место продавца, на площади которого хранится рабочий запас – это.....*

33. Тестовый вопрос 33: *Магазины, торгующие узким ассортиментом (одной группой) непродовольственных товаров, это.....магазин*

34. Тестовый вопрос 34: *Магазины, торгующие товарами по более низким ценам (со скидкой) за счет уменьшения накладных расходов, связанных с обслуживанием товаров (их хранением, подготовкой к продаже и т.п.), это*

Поставьте в соответствие:

35. Тестовый вопрос 35: *Соответствие между видами предприятий розничной торговли и их сущностью*

1. Дискаунтер =
2. Бентам =
3. Дистрибьюторский центр =

4. Ритейлер =

5. Магазины, реализующие одну группу товаров =

- а) розничный торговец
- б) специализированный магазин
- в) магазин, торгующий методом самообслуживания по минимальным ценам
- г) оптовый посредник между ритейлерами и производителями
- д) магазин, максимально приближенный к жителям района и эффективно использующий торговую площадь
- е) строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товаров

36. Тестовый вопрос 36: *Поставьте в соответствие объектам их определения:*

1. Павильон =

2. Палатка =

3. Киоск =

4. Ларек =

- а) строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, на площади которых хранится товарный запас
- б) легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров
- в) устаревшее понятие

37. Тестовый вопрос 37: *Поставьте в соответствие объектам их определения.*

1. Специализированные магазины — =

2. Узкоспециализированные магазины — =

3. Неспециализированные магазины — =

4. Универсальные магазины — =

- а) комиссионный магазин, «Дом торговли»
- б) «Одежда», «Обувь».
- в) магазин-склад, гастроном.
- г) «Галстуки», «Шляпы», «Обои».

38. Тестовый вопрос 38: *Поставьте соответствие между видами предприятий и их характеристикой:*

1. Магазин-склад =

2. Киоск =

3. Автомагазин =

4. Павильон =

- а) строение, не имеющее торгового зала и помещений для хранения товаров, на площади которых хранится товарный запас.
- б) универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров с продажей методом самообслуживания мелких партий субъектам хозяйствования
- в) строение, имеющее торговый зал и помещения для хранения товаров
- г) специально оборудованные транспортные средства с универсальным или специализированным ассортиментом товаров

Тема 11 Устройство и основы технологической планировки магазинов

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: *Размещение товаров – это*

- а) система расположения на площади торгового зала
- б) расположение кладка и показ товаров на торговом оборудовании
- в) определенное количество «фэйсингов» товара
- г) система их расположения на площади торгового зала и выкладка на оборудовании

2. Тестовый вопрос 2: *Какой способ расстановки оборудования наиболее целесообразен в магазине «мини-маркет»?*

- а) свободная планировка
- б) экспозиционная планировка

- в) продольная решетка
- г) смешанная решетка

3. Тестовый вопрос 3: *Какая наиболее распространенная планировка торгового зала в розничных торговых предприятиях?*

- а) линейная
- б) комбинированная
- в) боковая
- г) островная

4. Тестовый вопрос 4: *Островная планировка — это...*

- а) оборудование размещается параллельными рядами вдоль стен, направляющих потоки покупателей; стеллажи с товарами в центре торгового зала располагаются параллельно входящему в зал покупательскому потоку;
- б) оборудование размещается параллельными рядами вдоль стен, направляющих потоки покупателей; стеллажи с товарами в центре торгового зала располагаются перпендикулярно входящему в зал покупательскому потоку.
- в) применяется, как правило, при обслуживании через прилавки; представляет собой размещение товаров и оборудования вокруг рабочих мест продавцов;
- г) представляет собой расстановку оборудования в виде обособленных отделов и секций.

5. Тестовый вопрос 5: *Укажите, к каким видам площадей относится кафетерий для обслуживания покупателей:*

- а) к торговым;
- б) к административно-бытовым;
- в) к подсобным;
- г) к техническим.

6. Тестовый вопрос 6: *Помещение для хранения тары и контейнеров, экспедиции по доставке товаров на дом, мастерские по ремонту оборудования и инвентаря относятся к:*

- а) техническим;
- б) подсобным;
- в) административно-бытовым;
- г) помещения для приемки, хранения и подготовки к продаже.

7. Тестовый вопрос 7: *Какая планировка торгового зала разбита на изолированные отделы*

- а) линейная
- б) смешанная
- в) островная
- г) боксовая

8. Тестовый вопрос 8: *Площадь торгового зала, занятая торговым оборудованием*

- а) экспозиционной
- б) демонстрационной
- в) установочной

9. Тестовый вопрос 9: *Площадь оборудованием, предназначенным для выкладки, товаров, называют*

- а) экспозиционной
- б) демонстрационной
- в) установочной

10. Тестовый вопрос 10: *Отношение площади выкладки товаров к площади торгового зала это:*

- а) уровень выкладки товаров;
- б) коэффициент установочной площади;
- в) коэффициент использования площади торгового зала под выкладку.
- г) коэффициент экспозиционной площади

11. Тестовый вопрос 11: *Здания, которые используют для размещения магазина, классифицируют по нескольким признакам:*

- а) капитальности сооружения, размещению, особенностям объемно-планировочного

решения, материалу стен и конструктивных элементов

б) по приоритетным направлениям деятельности

в) степени эффективности производства

г) региональной принадлежности

д) материалу стен и конструктивных элементов, капитальности сооружения

12. Тестовый вопрос 12: Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается поперек торгового зала.

а) комбинированная;

б) продольная;

в) поперечная.

г) боксовая

13. Тестовый вопрос 13: Тип магазина по особенностям объемно-планировочного решения?

а) отдельно-стоящее;

б) встроено-пристроенное;

в) торговый центр.

14. Тестовый вопрос 14: К какой группе помещений магазина относится электрощитовая?

а) технических

б) подсобных

в) административно-бытовых

г) вспомогательных

15. Тестовый вопрос 15: Какая планировка торгового зала разбита на изолированные отделы

а) линейная

б) смешанная

в) островная

г) боксовая

16. Тестовый вопрос 16: Площадь торгового зала, занятая торговым оборудованием

а) экспозиционной

б) демонстрационной

в) установочной

17. Тестовый вопрос 17: Площадь оборудованием, предназначенным для выкладки, товаров, называют

а) экспозиционной

б) демонстрационной

в) установочной

18. Тестовый вопрос 18: Отношение площади выкладки товаров к площади торгового зала это:

а) уровень выкладки товаров;

б) коэффициент установочной площади;

в) коэффициент использования площади торгового зала под выкладку.

г) коэффициент экспозиционной площади

Выберите несколько правильных ответов

19. Тестовый вопрос 19: В зависимости от особенностей объемно-планировочного решения торговые здания могут быть:

а) капитальные;

б) встроенные;

в) отдельно стоящие;

г) облегченные;

д) пристроенные.

20. Тестовый вопрос 20: Помещения, входящие в состав магазина:

а) торговый зал;

б) художественная мастерская;

в) разгрузочная;

- г) помещение для приема, хранения и подготовки товаров к продаже;
- д) подсобные помещения;
- е) административно-бытовые помещения;

21. Тестовый вопрос 21: *Виды планировок торгового зала магазина:*

- а) продольная, поперечная;
- б) линейная;
- в) боксовая;
- г) комбинированная, боксовая, смешенная.
- д) выставочная;
- е) свободная планировка

22. Тестовый вопрос 22: *Торговые здания и сооружения должны отвечать требованиям:*

- а) архитектурно-строительным;
- б) нормативным;
- в) технологическим;
- г) экономическим;
- д) профессиональным;
- е) санитарно-техническим.

23. Тестовый вопрос 23: *В группу административно-бытовых помещений входят:*

- а) главная касса;
- б) моечные;
- в) помещения аппарата управления;
- г) мастерские для мелкого ремонта оборудования и инвентаря;
- д) помещения для приема пищи.

24. Тестовый вопрос 24: *Торговое оборудование подразделяют по следующим признакам (выберите ответ):*

- а) по товарному профилю;
- б) по месту использования;
- в) по размеру торговых площадей;
- г) по товарно-отраслевому признаку.

25. Тестовый вопрос 25: *Какая наиболее распространенная планировка торгового зала в розничных торговых предприятиях?*

- а) линейная
- б) комбинированная (смешанная)
- в) боксовая
- г) островная

26. Тестовый вопрос 26: *По материалу стен и конструктивным элементам торговые здания делятся на:*

- а) каменные,
- б) стеклянные.
- в) кирпичные,
- г) блочные,
- д) крупнопанельные,
- е) капитальные

27. Тестовый вопрос 27: *К подсобным помещениям в магазине относят:*

- а) рекламно-декорационные мастерские;
- б) пункт приема посуды от населения;
- в) экспедиции по доставке товаров на дом;
- г) котельная;
- д) помещения для хранения упаковочных материалов, инвентаря;
- е) камера кондиционирования воздуха.

28. Тестовый вопрос 28: *Помещения магазина, относящиеся к техническим:*

- а) фасовочные
- б) приемочные
- в) вентиляционные камеры

- г) торговый зал
- д) машинные отделения лифтов и холодильных установок
- е) электрощитовая.

29. Тестовый вопрос 29: *Торговый зал магазина включает площади:*

- а) установочную
- б) контрольно-кассовых узлов и кассовых кабин
- в) рабочих мест обслуживающего персонала
- г) проходов для покупателей
- д) экспозиционную
- е) для подготовки товаров к продаже

30. Тестовый вопрос 30: *К какой группе помещений магазина относят помещения для хранения товаров?*

- а) подсобных
- б) складских
- в) административно-бытовых
- г) вспомогательных
- д) дополнительных

31. Тестовый вопрос 31: *Выберите наиболее эффективную планировку при самообслуживании*

- а) выставочная
- б) линейная
- в) смешанная
- г) боксовая

32. Тестовый вопрос 32: *К какой группе помещений магазина относят комнату отдыха?*

- а) торговые
- б) административно-бытовые
- в) технические
- г) вспомогательные

33. Тестовый вопрос 33: *Вид линейной планировки, при которой оборудование торгового зала устанавливается поперек торгового зала.*

- а) комбинированная;
- б) продольная;
- в) поперечная.
- г) боксовая

Поставьте в соответствие:

34. Тестовый вопрос 34: *Соответствие между группами помещений и их видами.*

1. Торговые помещения =
2. Помещения для приёмки, хранения и подготовки товаров к продаже =
3. Административно-бытовые помещения =
4. Технические помещения =
 - а) кабинет директора, гл. касса, душевые
 - б) кладовые, фасовочные, приёмочные
 - в) холодильное отделение, машинное отделение
 - г) торговый зал, демонстрационный зал, кафетерий, стол заказов

35. Тестовый вопрос 35: *Приведите в соответствие требования к торговым зданиям и их характеристикам:*

1. Технологические =
2. Архитектурно-строительные =
3. Экономические =
4. Санитарно-технические =
 - а) предусматриваются прочность конструкции здания, использование при строительстве готовых элементов заводского изготовления, соответствие архитектуры здания композиции уже имеющейся застройки, наличие удобных подъездных путей к

магазину и тротуаров для пешеходов;

б) определяют устройство систем теплоснабжения, отопления, вентиляции, водоснабжения, канализации, освещения, что положительно сказывается на работе персонала, способствует повышению качества обслуживания покупателей.

в) предполагают такое устройство здания, при котором обеспечивается рациональная организация торгово-технологического процесса, предусматривающая возможность комплексной механизации погрузочно-разгрузочных работ, применение прогрессивных методов продажи товаров;

г) должно быть обеспечено снижение затрат на строительство и эксплуатацию здания. Этому способствует уменьшение расхода основных строительных материалов на единицу торговой площади или объема здания, применение унифицированных деталей;

Вставьте пропущенное слово:

36. Тестовый вопрос 36: Помещение магазина для хранения тары относится к группепомещений.

37. Тестовый вопрос 37: Помещение магазина для хранения тары относится к группепомещений =

38. Тестовый вопрос 38:- это площадь, занятая торговым оборудованием (прилавками, горками, стеллажами, тарооборудованием), она составляет 25-30 % площади торгового зала.

39. Тестовый вопрос 39: Торговое помещение магазина включает и помещения для оказания услуг.

40. Тестовый вопрос 40: Выберите нормативный коэффициент экспозиционной площади магазина при рациональной планировке торгового зала:

- а) 0,27-0,3
- б) 0,22-0,32
- в) 0,8-0,85
- г) =0,7-0,75

Тема 12 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей

Выберите правильный ответ:

1. Тестовый вопрос 1: Какие организации приглашаются для составления коммерческого акта о не подлежащем качестве товара, если поставщик отказывается явиться на составление акта?

- а) акт составляется в одностороннем порядке
- б) представитель из Торгинспекции
- в) представитель незаинтересованной организации
- г) представитель из бюро товарных экспертиз или экспертом из торгово-промышленной палаты

2. Тестовый вопрос 2: Мерчандайзинг – это:

- а) выход торговца на отечественный или зарубежный рынок;
- б) выгодное представление товарного предложения с точки зрения выкладки и размещения;
- в) производство новых торговых марок и их рекламная поддержка;

3. Тестовый вопрос 3: На нижних полках без ущерба для продаж можно располагать товары:

- а) с коротким сроком реализации, потому что температура там ниже.
- б) не престижных марок и в некрасивых упаковках.
- в) осознанного постоянного спроса
- г) товары одного производителя

4. Тестовый вопрос 4: Подлежат ли обмену товары надлежащего качества?

- а) да, по усмотрению покупателя.

- б) да, в соответствии с действующим законодательством, отдельные позиции непродовольственных товаров.
- г) да, в соответствии с действующим законодательством, все товары.
- д) всегда

5. Тестовый вопрос 5: При обнаружении недоброкачественных товаров или некомплектных следует

- а) приостановить приемку и составить односторонний акт
- б) вернуть товар поставщику
- в) товар принять на хранение до приезда представителя поставщика
- г) вызвать представителя общественности

6. Тестовый вопрос 6: Какой документ оформляется в случае расхождений при приемке товаров от железной дороги?

- а) коммерческий акт
- б) акт экспертизы
- в) акт об установлении расхождений по количеству (качеству)

7. Тестовый вопрос 7: К какой группе услуг розничной торговли относят организацию питания покупателей?

- а) услуга продажи
- б) услуги по оказанию помощи потребителю при продаже товаров и их использовании
- в) услуги по созданию удобств покупателю
- г) информационно-консультационные

8. Тестовый вопрос 8: Завершающая стадия торгово-технологического процесса в магазине – это:

- а) продажа товаров;
- б) хранение;
- в) выкладка товара;
- г) подготовка товаров к продаже

9. Тестовый вопрос 9: Укажите отличительные признаки мола:

- а) большой торговый центр.
- б) большой торговый комплекс.
- в) супер универсальный магазин.
- г) большое торговое объединение.

10. Тестовый вопрос 10: Размещение товаров – это:

- а) система их расположения на площади торгового зала;
- б) расположение, укладка и показ товаров на торговом оборудовании;
- в) определение количества «фейсингов» товара;
- г) система расположения на площади торгового зала и выкладка на оборудовании

11. Тестовый вопрос 11: Какой метод продажи применяют в гастрономе?

- а) самообслуживание;
- б) через прилавок;
- в) по образцам.

12. Тестовый вопрос 12: Взаимозаменяющие товары целесообразнее разместить:

- а) на месте основных товаров
- б) рядом с основным товаром
- в) в другом месте

13. Тестовый вопрос 13: Какие основные способы выкладки товаров существуют?

- а) вертикальная, горизонтальная;
- б) вертикальная, комбинированная;
- в) комбинированная, горизонтальная.

14. Тестовый вопрос 14: По законодательству РФ, продавец обязан хранить непродовольственный товар до его оплаты:

- а) столько, сколько просит покупатель;
- б) не более одних суток;
- в) не более одного часа;

г) не более одного часа, по решению администрации магазина – до двух часов

15. Тестовый вопрос 15: *Назовите методы продажи товаров:*

- а) магазинные, внемагазинные;
- б) по заказам,
- в) самообслуживание, через прилавок, по образцам;
- г) основные и дополнительные.

15. Тестовый вопрос 15: *Какие бывают методы продажи товаров?*

- а) магазинные, внемагазинные
- б) по заказам, «кэш энд керри»
- в) самообслуживание, через прилавок, по образцам
- г) основные и дополнительные

Выберите несколько правильных ответов

16. Тестовый вопрос 16: *Внемагазинные формы торговли для покупателей, проживающих вдали от крупных центров*

- а) торговля через автоматы
- б) торговля через Интернет
- в) торговля по методу самообслуживания
- г) торговля через прилавок
- д) торговля по каталогу через телевидение
- е) торговля товарами по почте «директ-мейл»;

17. Тестовый вопрос 17: *Услуга розничной торговли включает:*

- а) реализацию товаров.
- б) оказание помощи покупателю в совершении покупок, при ее использовании, показ, как работать.
- в) информационно-консультационные услуги.
- г) создание удобств покупателям.
- д) все ответы верны

18. Тестовый вопрос 18: *Основными торговыми функциями магазинов являются*

- а) хранение товаров
- б) изучение покупательского спроса
- в) продажа товаров
- г) формирование ассортимента
- д) выпуск каталогов
- е) учет всех покупателей

19. Тестовый вопрос 19: *Магазинные формы продажи товаров:*

- а) самообслуживание.
- б) продажа товаров по предварительным заказам.
- в) индивидуальное (салонное) обслуживание.
- г) продажа с открытой выкладкой.
- д) продажа товаров по образцам.
- е) продажа по телефону.

20. Тестовый вопрос 20: *Магазинные формы продажи товаров:*

- а) с открытой выкладкой
- б) личные продажи.
- в) прямая торговля по каталогам.
- г) телевизионная торговля.
- д) интерактивная электронная торговля
- е) самообслуживание.

21. Тестовый вопрос 21: *Технологический процесс включает в себя операции по...:*

- а) поступлению товаров, подготовке их к продаже
- б) изучению спроса населения на товары
- в) доведению товаров до потребителей
- г) формированию ассортимента и рекламе товаров.

22. Тестовый вопрос 22: При обнаружении при приемке товаров недостачи количества транспортных единиц следует:

- а) вернуть товар поставщику как недоукомплектованный
- б) предъявить претензию поставщику за недопоставку
- в) приостановить приемку и составить односторонний акт
- г) принять товар на ответственное хранение до приезда представителя поставщика.

23. Тестовый вопрос 23: Основные технологические функции магазинов связаны с выполнением следующих технологических операций:

- а) хранение товаров;
- б) изучение покупательского спроса;
- в) производственная доработка товаров;
- г) реклама товаров и услуг

24. Тестовый вопрос 24: Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию:

- а) продажа товаров
- б) доставка товара потребителю;
- в) подготовка товара к продаже;
- г) распаковку и расконсервацию.
- д) установка и монтаж;
- е) наладка и регулирование;

25. Тестовый вопрос 25: Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию?

- а) разработка каталогов и прейскурантов;
- б) доставка товара к месту продажи;
- в) распаковка и расконсервация;
- г) подготовка товара к продаже;
- д) заключение договора;
- е) подготовка спецификации.

26. Тестовый вопрос 26: Традиционная форма обслуживания покупателей в магазинах:

- а) обслуживание в салонах-магазинах
- б) обслуживание в магазинах-складах
- в) индивидуальное обслуживание покупателя через прилавок
- г) обслуживание покупателей при продаже товаров через прилавок
- д) обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания

27. Тестовый вопрос 27: Какие формы обслуживания относят к внемагазинным?

- а) продажу через киоски
- б) магазин на диване
- в) самообслуживание
- г) через прилавок
- д) посылочная

28. Тестовый вопрос 28: Поставьте в соответствие объектам их определения:

1. Самообслуживание =

2. Открытая выкладка =

3. Традиционный метод продажи =

4. Торговля по образцам =

- а) покупатель знакомится в торговом зале с образцом или описанием товара и оплачивает его, после чего товар доставляется со склада магазина покупателю
- б) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технологического процесса, а в магазине единый расчетный узел
- в) продавец осуществляет отдельные операции торгово-технологического процесса, а в каждом отделе есть расчетный узел.
- г) продавец осуществляет весь процесс по обслуживанию покупателей.

29. Тестовый вопрос 29: Укажите срок приемки скоропортящихся товаров:

- а) 3 дней

- б) 48 часов
- в) 24 часа
- г) 10 дней

30. Тестовый вопрос 30: Укажите срок приемки товаров по качеству при одногородней поставке:

- а) 3 дня
- б) 48 часов
- в) 10 дней

31. Тестовый вопрос 31: В какой срок осуществляется приемка товаров по качеству при иногородней поставке:

- а) в течение 10 дней
- б) в течение 20 дней
- в) сразу при выгрузке

32. Тестовый вопрос 32: Представитель иногороднего поставщика должен явиться к покупателю для составления акта на недоброкачественную продукцию не позднее:

- а) 3 дней
- б) 10 дней
- в) 5 дней
- г) 3 дней, не считая времени на дорогу

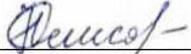
Критерии оценки:

1 балл выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий;

0,7 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий;

0,4 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий;

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Составитель, к.т.н, доцент  Н.И.Денисова

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
 Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Деловая (ролевая) игра

по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Раздел 1. Основы организации коммерческой деятельности торгового предприятия

Тема 1 - Сущность и содержание коммерческой деятельности

Деловая игра «Коммерческая тайна»

1.Тема (проблема) Составить примерный образец обязательства о неразглашении коммерческой тайны при приеме на работу в коммерческую фирму «Веста» гражданина Иванова П.А.

2.Концепция игры: Для составления письменного обязательства по неразглашению коммерческой тайны фирмы рекомендуется использовать литературные источники
 Исходная информация: существуют два конкурирующих предприятия А и Б, предприятие А владеет уникальной информацией (формулой, разработкой, полезной моделью или другим изобретением), позволяющим существенно увеличить доходы.

3.Роли:

1. Группа студентов делится на две подгруппы (А и Б).
2. Каждая подгруппа выбирает организационно-правовую форму (ООО, АО и пр.) и обосновывает свой выбор.
3. Подгруппы формулируют миссию, цели в долгосрочной и краткосрочной перспективе, определяют основные задачи своего предприятия.
4. Предприятие А определяет перечень информации, составляющей коммерческую тайну, круг лиц, имеющий к ней доступ, а также разрабатывают комплекс мер по ее защите.
5. Предприятие Б разрабатывает возможные варианты получения секретных сведений конкурента.

4.Ожидаемый (е) результат(ы)

Подгруппы озвучивают свои идеи, и в результате обсуждения делается вывод:

- а) предприятие А предусмотрело не все возможные угрозы безопасности коммерческой тайны и конкурентам удалось завладеть уникальной информацией;
- б) предприятие Б не предложило такого способа добычи секретной информации, который не был бы предусмотрен предприятием А

Раздел II. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли и торгово-посреднических структур

Тема 7 Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли

Деловая игра «Организации торговли на оптовых ярмарках»

1.Тема (проблема) Ярмарочная торговля представляет собой кратковременную и периодически повторяющуюся реализацию товаров с последующим совершением актов купли-продажи на основе осмотра и подбора образцов товаров народного потребления.

На основе самостоятельного изучения и анализа торгово-хозяйственной ситуации студенты должны принять решение о необходимости закупок обувных, швейных, текстильных, трикотажных товаров на оптовой ярмарке.

2. Концепция игры

1-й этап. Ознакомление студентов с целями и задачами предстоящего игрового процесса в соответствии с содержанием торгово-хозяйственной ситуации. На данном этапе преподаватель-руководитель игрового процесса разъясняет студентам их цель и задачи в процессе деловой игры.

2-й этап. Для проверки и углубления знаний студентов по теоретическим вопросам организации ярмарочной торговли, которые получены ими на основе усвоения лекционного материала по теме, а также самостоятельного посещения ярмарок и выставок и анализа их работы, можно предусмотреть постановку контрольных вопросов.

Концепция игры заключается в решении торгово-хозяйственной ситуации по организации оптовых закупок товаров на ярмарке и формировании у студентов практических умений по оформлению необходимой документации на всех этапах коммерческих отношений при оптовых закупках товаров на ярмарках.

3. Роли: Создаются игровые группы студентов:

Первая группа студентов играет роль производственных предприятий (текстильной, кожевенно-обувной, швейной, трикотажной отраслей промышленности), которые в последующем будут поставщиками товаров;

Вторая группа студентов выполняет роль оптовых торговых предприятий-посредников;

Третья группа выступает в роли ярмарочного комитета (выполняют организационную работу по подготовке и проведению ярмарки);

Четвёртая группа студентов имитирует экспертную комиссию (назначается в том случае, если во время функционирования ярмарки проводятся конкурсы, например, конкурс «Лучший отечественный товар, представленный на ярмарке».

В конкурсе оцениваются не отдельные виды товаров, а вся ассортиментная группа, выпускаемая предприятием, конкурентоспособность по потребительским свойствам и цене, стабильность производства и уровень маркетинга.)

Участники деловой игры на всех этапах игрового процесса выполняют определенные функции.

4. Ожидаемый(е) результат(ы) - проверка и углубление знаний студентов по теоретическим вопросам организации ярмарочной торговли, которые получены ими на основе усвоения лекционного материала по теме, а также самостоятельного посещения ярмарок и выставок и анализа их работы.

Раздел III. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли

Тема 11 Устройство и основы технологической планировки магазинов

Деловая игра по теме: «Изучение устройства и технологической планировки магазинов»

1. Тема (проблема)

В ходе практического занятия студенты должны выполнить следующее:

1. Изучить нормативно-правовую и нормативно-техническую базу, регламентирующую требования к устройству и проектированию магазинов.
2. Ознакомиться с вариантами общих планировок торговых предприятий, расположением основных помещений.
3. Используя ситуационные задачи, на практических примерах закрепить теоретические знания в области рационального построения розничных магазинов (планировка, устройство, расчет торговой и неторговой площади, размещение товаров в торговом зале и др.).

2. Концепция игры

Практическое задание № 1

Анализ размещения предприятий торговли в районах г. Краснодара.

Нарисовать план-схему размещения торговых предприятий своего района проживания (радиус - 10-15 минут ходьбы от дома)

Провести анализ по плану:

1. Общее количество магазинов - продовольственных; непродовольственных.

Определить типы, специализацию магазинов и соответствие ассортимента и услуг этому типу.

Если, какой-либо магазин не соответствует ни одному изученному Вами типу, указать причину несоответствия.

Ответить на следующие вопросы:

1. Где Ваша семья делает покупки продовольственных, промышленных товаров (одежда, обувь, хозяйственные товары, бытовая техника)?

2. Почему предпочитаете эти магазины?

3. Каких, на Ваш взгляд, торговых предприятий не хватает в Вашем районе?

Практическое задание № 2

Для выполнения задания необходимо предварительное изучение торговой сети центральной части города Краснодара.

Анализ размещения торговой сети в центральной части г. Краснодара

Начертить план - схему расположения торговых предприятий.

Провести анализ по плану:

1. Количество магазинов – общее – продовольственных; непродовольственных

Определить:

1. Тип магазина;

2. Ассортимент;

3. Методы обслуживания;

4. Площадь торгового зала;

5. Наличие дополнительных услуг;

6. Уровень цен.

4. Ожидаемый (е) результат(ы) Сделать выводы.

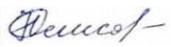
Критерии оценки:

оценка **«отлично»** (1 балл) ставится студенту, владеющему высоким теоретическим и методическим уровнем решения профессиональных задач, продемонстрировавшему компетентность в вопросах использования методов исследовательской деятельности, в полном объеме, на высоком качественном уровне.

оценки **«хорошо»** (0,7 балла) заслуживает студент, владеющий достаточным теоретическим и методическим уровнем решения профессиональных задач; испытывающий некоторые затруднения в раскрытии задания; предоставил решение в полном объеме, выполненное на хорошем качественном уровне;

оценки **«удовлетворительно»** (0,4 баллов) заслуживает студент, выполнивший основные задачи задания, не проявляющий творческого, познавательного, исследовательского интереса в решении поставленных задач; испытывающий затруднения в работе;

оценки **«неудовлетворительно»** (0,2 балла) заслуживает студент, не выполнивший программу задания.

Составитель, к.т.н, доцент  Н.И.Денисова

СОГЛАСОВАНО

Представитель работодателя  Шабанов П.П., директор ООО «Бауцентр Рус»



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
 Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Кейс

по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Тема 10 Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения

Кейс № 1

Задание (я):

Задание: Студенту, как специалисту торговли, требуется:

1. Дать развернутую характеристику торговой сети ЗАО «Торговый дом «Перекресток». Указать ее отличительные особенности в соответствии с классификацией торговых сетей и классификацией торговых предприятий.
2. Проанализировать название торговой сети на соответствие требованиям ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» и требованиям рекламоспособности.
3. Указать форматы, в которых работает торговая сеть, и их характеристики, и проанализировать их на соответствие требованиям ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».
4. Разработать систему повышения культуры обслуживания за счет программы дополнительных услуг.

Кейс № 2

Задание: Студенту, как будущему специалисту торговли, предлагается:

1. Указать ключевые признаки формата «супермаркет».
2. Оценить предложенный вариант планировки торгового зала; проанализировать группировку ассортимента и размещение отделов в магазине; описать способ размещения оборудования; определить коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала; определить необходимое количество кассовых аппаратов, указать их местоположение; проанализировать его преимущества и недостатки.
3. Составить схему торгово-технологического процесса; указать состав неторговых помещений магазина и их возможное размещение.
4. Внести предложения по совершенствованию торгово-технологического процесса и планировки магазина, аргументировав их и показав на рисунке.

Кейс №3

Задание: Студентам предлагается выбрать местоположение магазина готовой одежды предпринимателя (Бутик Анны Мороз). У нее есть три места для будущего магазина: Галерея в центре города, Район Немецкой деревни и Торговый центр Меги Адыгея
 Необходимо:

1. Определите плюсы и минусы каждого из торговых мест.
2. Какой тип магазина наилучшим образом соответствует каждому из вариантов расположения?
3. Если бы вы были на месте Анны, где бы вы открыли магазин? Почему?

Тема 12 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания

покупателей**Мини-кейс-***Задание*

Выработать схему и отразить содержание торгово-технологического процесса магазина.

Исходный материал: представленные в таблицах задания номенклатура типов магазинов, ассортимент и перечень дополнительных услуг.

План работы

1. Выбрать тип магазина.
2. Определить ассортимент товаров, реализуемых в данном типе магазина (табл. 1,2,3,4).
3. Сгруппировать ассортимент по отделам магазина (табл. 1,2).
4. Сгруппировать ассортимент по секциям.
5. Определить развернутый ассортимент секции (отдела).
6. Выбирать схему торгово-технологического процесса, применяемая для данной товарной группы.
7. Определить метод продажи товаров и порядок обслуживания покупателей.
8. Устанавливается перечень дополнительных услуг в магазине.
9. Раскрыть содержание торгово-технологического процесса для **одной** товарной группы:
10. Составить план-схему магазина. На нем необходимо отразить все требования к торгово-технологическому процессу. Для этого на схеме должны быть размещены торговый зал и все остальные группы неторговых помещений:

Задание оформляется на стандартных листах бумаги.

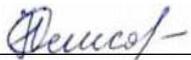
Критерии оценки:

«отлично» / 1 балл - выставляется студенту, если отмечено хорошее владение терминологией, отличное и хорошее понимание поставленной задачи, попытки проведения анализа каждой из альтернативных точек зрения, хорошее понимание нюансов, причинно-следственных связей, ответы на поставленные вопросы задания получены, продемонстрирована достаточная степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала. Ответ в достаточной степени структурирован и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла.

«хорошо» /- 0,7 баллов - заслуживает студент, если ответы на вопросы кейса недостаточно конкретны, они недостаточно хорошо аргументированы, однако чувствуется самостоятельность мышления, некоторая оригинальность в подходе при решении поставленной задачи. Ответ достаточно последователен и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла.

«удовлетворительно» / 0,4 балла - выставляется студенту, если отмечается слабое и ограниченное владение терминологией, недостаточное понимание поставленной задачи, предприняты слабые попытки и полное отсутствие проведения анализа альтернативных способов решения проблемы, слабое понимание нюансов, причинно-следственных связей, очень слабое или полное непонимание.

«неудовлетворительно» / 0,2 балла - ответы на поставленные вопросы задания не получены, аргументы не ясны, нет собственной точки зрения, либо она слабо аргументирована. Ответ примерно наполовину представляет собой общие слова. Ответ плохо структурирован, нарушена заданная логика.

Составитель, к.т.н, доцент  Н.И.Денисова

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Вопросы для коллоквиума

по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»

Раздел 1. Основы организации коммерческой деятельности торгового предприятия

Раздел II. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли и торгово-посреднических структур

Тема 7. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле

1. Социально-экономическая сущность оптовой торговли: структура, классификационные признаки.
2. Формы и технология оптовой продажи товаров. Оптовые торговые услуги.
3. Виды торговых сделок. Договор купли-продажи. Договоры комиссии, консигнации, мены и бартера.
4. Маркетинговые решения оптовых торговых предприятий об ассортименте, цене товара, стимулировании продажи.
5. Система хозяйственных связей оптового предприятия и принципы её формирования.
6. Договор как форма закрепления, реализации и регулирования хозяйственных связей, его функции.
7. Виды договоров, сфера их применения, особенности заключения и реализации
8. Что представляют собой оптовые рынки?
9. Кто выступает в роли продавцов и покупателей на оптовых рынках?
10. Как организуется продажа товаров на оптовых продовольственных рынках?
11. Охарактеризуйте продажу товаров в мелкооптовом магазине-складе.
12. В чем особенность организации продажи товаров в мелкооптовых магазинах?
13. Ознакомьтесь с организацией продажи товаров на действующем оптовом рынке, в мелкооптовом магазине. Дайте рекомендации по оптимизации работы данного предприятия.
14. На какие части (этапы) можно подразделить коммерческую деятельность по оптовой продаже товаров?
15. Назовите в логической последовательности операции, составляющие содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
16. В чем состоит содержание договора купли-продажи товаров между оптовой фирмой и обслуживаемыми клиентами?
17. Дайте сравнительную характеристику формам и методам оптовой продажи товаров.

Раздел III. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли

Тема 11 Сущность и содержание торговых и технологических процессов в розничной торговле

1. Какие существуют маркетинговые инструментарины повышения удовлетворенности клиентов торговых предприятий.
2. Применение мерчандайзинга в сфере торговли.
3. В чем заключается сущность, требования и правила мерчандайзинга.

4. Как применяются правила и принципы мерчендайзинга в торговой практике.
5. Формы розничной продажи товаров, их достоинства и недостатки
6. Выделите особенности мерчендайзинга в торговых предприятиях различных видов и типов.
7. Назовите причины появления мерчендайзинга на российском рынке.
8. Назовите отличия мерчендайзинга от традиционных технологий продаж.

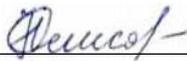
Критерии оценки:

«отлично» (1 балл) - выставляется студенту при полном усвоении программного материала по дисциплине, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах при видоизменении задания с приведением достаточного количества примеров, подкрепляющих изложение теоретических аспектов дисциплины;

«хорошо» (0,7 балла) - выставляется студенту, при знании программного материала, грамотном изложении, без существенных неточностей в ответе, при способности подкрепить теоретический материал рядом практических примеров;

«удовлетворительно» (0,4 балл) - выставляется студенту при условии, если основной материал усвоен, при ответе допускаются неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдается нарушение последовательности в изложении программного материала, затруднения в подкреплении изложения программного материала практическими примерами;

«неудовлетворительно» (0,2 балла) - выставляется студенту, если при ответе студент показывает незнание программного материала, при ответе возникают значительные ошибки, затруднения в использовании практических примеров для подкрепления программного материала.

Составитель, к.т.н, доцент  Н.И.Денисова

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
 Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Перечень тем дискуссий для проведения круглого стола по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Раздел II. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли и торгово-посреднических структур Тема 6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле

1. Что представляют собой оптовые рынки?
2. Кто выступает в роли продавцов и покупателей на оптовых рынках?
3. Как организуется продажа товаров на оптовых продовольственных рынках?
4. Охарактеризуйте продажу товаров в мелкооптовом магазине-складе.
5. В чем особенность организации продажи товаров в мелкооптовых магазинах?
6. Ознакомьтесь с организацией продажи товаров на действующем оптовом рынке, в мелкооптовом магазине. Дайте рекомендации по оптимизации работы данного предприятия.
7. На какие части (этапы) можно подразделить коммерческую деятельность по оптовой продаже товаров?
8. Назовите в логической последовательности операции, составляющие содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
9. В чем состоит содержание договора купли-продажи товаров между оптовой фирмой и обслуживаемыми клиентами?
10. Дайте сравнительную характеристику формам и методам оптовой продажи товаров.

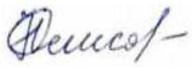
Критерии оценки дискуссий при проведении круглого стола

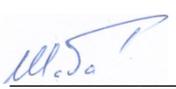
Оценка отлично 1 балл - выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

Оценка хорошо 0,7 балла - выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

Оценка удовлетворительно 0,4 балл - выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

Оценка неудовлетворительно – 0,2 баллов - ответ является неправильным в целом или содержит в основном ошибочные положения, не отражает суть обсуждения.

Составитель, к.т.н, доцент _____  _____ Н.И.Денисова
 (подпись)

СОГЛАСОВАНО
 Представитель работодателя:  Шабанов П.П., директор торгового центра ООО
 «Бауцентр Рус»



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
 Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Темы ситуационных заданий по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Раздел 1. Основы организации коммерческой деятельности торгового предприятия Тема

Тема 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности

Комплексные ситуационные задания

Ситуация 1

Вы, как студент 4-го курса очной формы обучения, организуете небольшой бизнес в свободное от учебы время в соответствии с вашими финансовыми и правовыми возможностями. Вы решили вести бизнес легально, узаконить свои отношения с государством и официально зарегистрировать свое предприятие (организацию).

Задание: обоснуйте выбор организационно-правовой формы вашего бизнеса. Проведите тщательный экономический и правовой анализ таких возможных альтернатив

Ситуация 2

Индивидуальный предприниматель Петров А.С. закупает товары у отечественных и зарубежных производителей, реализует их в Алтайском крае через розничную торговую сеть.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- Определите статус предпринимателя?
- Какой документ подтверждает его деятельность?
- В чём особенность риска его деятельности?

Ситуация 3

Муниципальный магазин намерен создать на своей базе ООО «Глория». В магазине 30 штатных работников. Уставной капитал 10,0 млн. рублей. На момент регистрации Учредитель передаёт со своего баланса на баланс общества 8млн.500 рублей, который поделён на равные доли.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- с какого момента ООО приобретает статус юридического лица?
- какие документы необходимо разработать и утвердить для осуществления деятельности ООО «Глория»?

Тема 3 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров

Ситуация 1:

Составить договор поставки

От Можайской швейной фабрики АЗО «Заря» 20 ноября 2015 г. за № 175 поступило коммерческое предложение Голицинскому райпотребсоюзу заключить договор на поставку швейных изделий на 2016 г. В письме швейной фабрики Голицинскому РПС предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения (оферты) разработать и представить поставщику — Можайской швейной фабрике — проект договора на поставку швейных изделий.

В связи с этим председатель правления Голицинского РПС поручил в указанный срок коммерческому отделу по группе швейных товаров подготовить с привлечением юриста, экономиста и бухгалтера РПС проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его с правлением райпотребсоюза направить поставщику для подписания. Составить проект договора поставки швейных изделий.

Ситуация 2

Предприятие А (покупатель) направило предприятию Б (продавцу) письменное предложение продать товар, изложив существенные условия сделки. Предприятие Б, не дав ответ на полученное предложение, выставило счёт предприятию А на условиях, изложенных в письмах, однако предприятие А, получив счёт, отказалось его оплатить и от своего предложения тоже.

Можно ли считать свершившимся факт заключения договора купли-продажи и какой стороной допущено нарушение?

Ситуация 3

Предприятие Б (продавец) направило предприятию А (покупателю) письмо с предложением поставить свой товар с изложением существенных условий сделки, включая полную предоплату за товар. Не дождавшись ответа на письмо от предприятия А в разумный срок, предприятие Б выставило покупателю счёт, на основании которого предприятие А произвело частичную предоплату в виде аванса. Получив деньги, предприятие Б отказалось отгрузить товар покупателю, который направил претензию с требованием передать товар на сумму оплаченного аванса. Какие нарушения допущены сторонами в данной ситуации?

При подготовке ответа на поставленный вопрос необходимо воспользоваться указаниями к ситуации №1, а также статьёй 438 «Предварительная оплата товара» ГК РФ.

Ситуация 4

Предприятия А (покупатель) и Б (продавец) договорились в устной форме о совершении товарообменной сделки. Стороны обменялись счетами, в которых указали условия обмена на встречный товар определённого наименования эквивалентной стоимости. После обмена счетами у сторон сделки возник конфликт о сроках поставки товаров: одна сторона потребовала одновременного обмена, а другая — с рассрочкой на два дня.

Как разрешить этот конфликт с точки зрения закона?

Ситуация 5

Предприятие А (покупатель) направило предприятию Б (продавцу) письменное предложение продать товар, изложив существенные условия сделки. Предприятие Б, не дав ответ на полученное предложение, выставило счёт предприятию А на условиях, изложенных в письмах, однако предприятие А, получив счёт, отказалось его оплатить и от своего предложения тоже.

Можно ли считать свершившимся факт заключения договора купли-продажи и какой стороной допущено нарушение?

Ситуация 6

Предприятие Б (продавец) направило предприятию А (покупателю) письмо с предложением поставить свой товар с изложением существенных условий сделки, включая полную предоплату за товар. Не дождавшись ответа на письмо от предприятия А в разумный срок, предприятие Б выставило покупателю счёт, на основании которого предприятие А произвело частичную предоплату в виде аванса. Получив деньги, предприятие Б отказалось отгрузить товар покупателю, который направил претензию с требованием передать товар на сумму оплаченного аванса. Какие нарушения допущены сторонами в данной ситуации?

При подготовке ответа на поставленный вопрос необходимо воспользоваться указаниями к ситуации №1, а также статьёй 438 «Предварительная оплата товара» ГК РФ.

Ситуация 7

Коммерческий директор оптовой торговой организации предполагает заключить договор на 10000 единиц товара. Рассматриваются предложения двух потенциальных поставщиков.

При этом основными критериями приняты качество товара и цена. Качество товара по оценке специалистов оптовой торговой организации признано равноценным. Отпускная цена у первого поставщика на 5% ниже, чем у второго. Минимальный объем партии у первого поставщика 700ед., а у второго 400ед. товара. Товар доставляется и хранится пакетами. Объем одного пакета с товаром – 1куб. м, стоимость – 40тыс. руб.

Для хранения товара предлагается арендовать склад. Стоимость аренды 1 кв. м складской площади в год – 3,0тыс. руб.

Предложение какого поставщика следует принять коммерческому директору оптовой торговой организации? Обоснуйте ваше предложение

Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения

Ситуационное задание 1

Существуют такие экономические категории как «товародвижение» и «товароснабжение». Дайте определение этих категорий, проведите их логический анализ, установите взаимосвязь и различия в данных понятиях. Заполните таблицу (таблица)
Таблица – Анализ экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение»

Категория	Определение	Элементы	Сходство	Различия
Товародвижение				
Товароснабжение				

Ситуационное задание 2.

Торговая компания ООО «Ребус» занимается оптово-розничными поставками мясных полуфабрикатов и продуктов глубокой заморозки. На территории области у компании располагается собственный складской, имеются розничные сети по всему региону. Доставку продуктов в сети осуществляли посредники. В 2014 г. руководством была поставлена задача вывезти на рынок города N новый вид охлажденных мясных продуктов, принято решение в целях снижения затрат продумать и внести изменения в существующую структуру коммерческой службы компании для реализации подобного проекта, изменить структуру каналов сбыта.

Задание, разработать новую структуру компании и каналов сбыта, сравнить ее с существующей, выявить преимущества и недостатки этих вариантов, привести примеры.

Тема 5 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли

Выполнение ситуационных заданий:

Ситуация 1

На рынке молочных товаров изменились поставщики молока и появилась новая торговая точка с аналогичным ассортиментом (конкурент). Какие действия должно предпринять руководство розничного предприятия по управлению ассортиментом этой группы товаров?

Ситуация 2

Рассмотрите возможности использования матрицы БКГ при анализе формирования торгового ассортимента магазина. Студенты выполняют задания самостоятельно, используя данные об ассортименте реальных или виртуальных магазинов (по выбору студента).

Ситуация 3

В сети крупных универсамов присутствуют следующие товарные группы: хлебобулочные изделия, кондитерские изделия, бакалея, молочная гастрономия, средства личной гигиены, мясная гастрономия, мясная кулинария, диабетические продукты, хозяйственно- бытовые товары, рыба и морепродукты, замороженные продукты, товары для животных, электротовары, овощи и фрукты, соки и вод, алкогольная продукция, парфюмерия и косметика, бытовая химия, табачные изделия, детское питание, товары собственного производства (салаты, выпечка).

Задание: 1. Выделите товары основного ассортимента и товары дополняющие его.

2. Какие еще дополняющие товары можно включить в ассортимент универсамов?

Раздел II. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли и торгово-посреднических структур

Тема 6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле

Ситуационное задание 1

ООО «Кондитер» реализует со склада в Москве кондитерские изделия фабрик «Ротфронт», «Красный Октябрь», «Большевичка».

Задание: Составить коммерческое предложение от имени ООО «Кондитер» универсаму «Магнит», а затем договор поставки на текущий год.

Ситуационное задание 2

Задача «Пушной аукцион» В Петербурге пушные аукционы проводятся четыре-пять раз в год. Зимние, декабрьский и январский - самые популярные, собирающие максимальное число продавцов и покупателей. Последние лет десять "витрина" выглядела неважно: годовой объем реализации российских аукционов составлял 10-12 млн. долларов, в то время как на торгах в Копенгагене (Дания является главным конкурентом России на рынке меха) ежегодно продается пушнины на сумму в 250-300 млн. долларов и больше.

Задание: Предложить меры, которые необходимо предпринять руководству аукциона для возвращения на свои торги компаний, занимающихся разведением пушных зверьков в клетках.

Ситуация 3:

Представитель универмага товаровед Петров Н.И. прибыл на оптовую фирму «Радуга» для личной отборки швейных изделий и обуви для универмага. Закупка товаров на фирме «Радуга» осуществляется в зале товарных образцов. Каковы будут действия товароведа в зале товарных образцов по отборке и документальному оформлению оптовой продажи товаров, включая последовательность действий, название оформляемых документов, их количество и назначение

Ситуация 4:

Товаровед-коммерсант по группе «Парфюмерия и косметика» Одинцовской межрайбазы получил распоряжения директора базы выехать в Голицынский район Московской области для проверки состояния торговли парфюмерно-косметическими товарами и активизации розничной и оптовой продажи этих товаров. Каковы будут действия товароведа-коммерсанта для выполнения данного распоряжения

Тема 10 Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения

Ситуация 1

Торговое предприятие «Алиготе» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина –2400 кв.м, торговая –1100 кв.м., магазин имеет форму квадрата, оборудование размещено способом «радиальная решетка». Список оборудования прилагается (табл.1).

Задание 1.

1. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и его специализацию.
2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.
3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования.

Таблица 1 Список оборудования в магазине

Вид оборудования	S_i – площадь единицы оборудования	Количество единиц	Количество полок в оборудовании
Стеклянные витрины	1,9 * 1,2	62	4
Стол-прилавки	1,2 * 1,5	29	-
Горки пристенные	0,9 * 1,5	104	5
Кассовые кабины	0,8 * 1,5	7	-

Ситуация 2:

Анализ размещения предприятий торговли в районах г. Краснодара. Нарисовать план-схему размещения торговых предприятий своего района проживания (радиус - 10-15 минут ходьбы от дома) Пример см. в Приложении 1.

Провести анализ по плану:

- 1.Общее количество магазинов;

2. Продовольственных;
3. Непродовольственных.

Определить типы, специализацию магазинов и соответствие ассортимента и услуг этому типу. Если, какой-либо магазин не соответствует ни одному изученному Вами типу, указать причину несоответствия.

Ответить на следующие вопросы:

1. Где Ваша семья делает покупки продовольственных, промышленных товаров (одежда, обувь, хозяйственные товары, бытовая техника)?
2. Почему предпочитаете эти магазины?
3. Каких, на Ваш взгляд, торговых предприятий не хватает в Вашем районе?

Ситуация 3:

Для выполнения задания необходимо предварительное изучение торговой сети центральной части города Краснодара.

Анализ размещения торговой сети в центральной части г. Краснодара. Начертить план - схему расположения торговых предприятий.

Провести анализ по плану:

1. Количество магазинов - общее;
- продовольственных
- непродовольственных

Определить:

1. Тип магазина;
2. Ассортимент;
3. Методы обслуживания;
4. Площадь торгового зала;
5. Наличие дополнительных услуг;
6. Уровень цен.

Сделать выводы.

Ситуация 4:

Занятие по определению торговой площади магазина с помощью метода анализа съема товарооборота с единицы площади торгового зала

Целью практического занятия является изучение одного из методов определения торговой площади магазина.

Условия и исходные данные

Торговая фирма "Детский мир" планирует открыть новый филиал — магазин "Школьник" с месячным объемом реализации 6 млн. руб., площадь которого подлежит распределению между различными отделами согласно табл.1.

Предлагается определить торговую площадь каждого отдела и всего магазина "Школьник" в целом.

Для определения площади торгового зала, которую необходимо выделить каждому товарному отделу, следует:

Таблица 1. Характеристики товарных отделов

№ п/п	Наименование товарных отделов	Удельный вес в т/обороте, %	Норматив месячного т/оборота фирмы "Детский мир" на 1 м ² площади, тыс. руб.
1	Швейные изделия, головные уборы	25,6	50,5
2	Трикотаж	18,8	41,8
3	Обувь	20,4	20,9
4	Игрушки	13,2	18,6
5	Спорттовары	6,0	34,4
6	Канцелярские и школьно-письменные товары	8,2	18,8
7	Книги	7,8	20,4
	Всего	100	

1. Определить месячный объем товарооборота товарного отдела (тыс. руб.), который составляет: 6000 тыс. руб. уд. вес отдела (%);

2. Рассчитать торговую площадь (кв. м), которую необходимо выделить каждому товарному отделу.

Для этой цели планируемый месячный объем товарооборота товарного отдела следует разделить на примерный норматив месячного объема товарооборота соответствующего товарного отдела торговой фирмы "Детский мир" на 1 торговой площади;

3. Определить общую площадь торгового зала магазина "Школьник". Результаты следует представить в виде табл. 2.

Торговая площадь магазина "Школьник"

п/п	№	Наименование товарных отделов	Торговая площадь
	1	Швейные изделия, головные уборы	
	2	Трикотаж	
	3	Обувь	
	4	Игрушки	
	5	Спорттовары	
	6	Канцелярские и школьно-письменные товары	
	7	Книги	
		Всего	

Применяемый метод распределения площади торгового зала дает приемлемые результаты, но отнюдь не обязательно оптимальные.

В качестве единицы измерения торговой площади, выделяемой в торговом зале под те или иные товарные отделы, не обязательно применять товарооборот.

В магазинах тканей, готового платья, обуви и целом ряде других в качестве такой единицы используют объем реализации (съем выручки), отнесенный к торговой площади ();

в магазинах с преимущественно продовольственным ассортиментом, галантерейных магазинах, хозяйственных магазинах в качестве критерия чаще всего используют такой показатель, как съем выручки с единицы длины (1 п. м) полок торговых горок, стеллажей, на которых выложены товары;

при продаже замороженных продуктов оценку продуктивности можно проводить по объему реализации, отнесенному к единице объема (1) низкотемпературного ларя или холодильного прилавка

- витрины самообслуживания.

Несмотря на приблизительность этого метода, с его помощью можно улучшить распределение площади в магазине и, следовательно, увеличить общий объем оборота и прибыльность магазинов

Тема 11 Устройство и основы технологической планировки магазинов.

Ситуация 1:

Торговое предприятие «Эдем» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина –5520 кв.м, торговая –3860 кв.м., магазин имеет форму сильно вытянутого прямоугольника, оборудование размещено продольным способом. Список оборудования прилагается (табл.3).

Задания.

1. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и специализацию.
2. Оцените эффективность планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.
3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования.

Ситуация 2:

Торговое предприятие «Эдельвейс» осуществляет розничную продажу женской одежды. Описание магазина: общая площадь магазина –820 кв.м, торговая –460 кв.м., магазин

имеет форму сильно вытянутого прямоугольника, оборудование размещено боксовым способом. Список оборудования прилагается (табл.6).

Задание.

1. Дайте характеристику магазина, укажите формат магазина и его специализацию.

2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала.

Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.

3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования. Организация рациональной технологической планировки торговых залов магазинов.

Тема 12 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей

Изучается Закон РФ "О защите прав потребителей" (в ред. Федеральных законов от 16.10.2006 N 160-ФЗ) и даются ответы на приведенные выше вопросы. Результаты оформляются в виде таблица 49.

На основании изученного Закона даются обоснованные заключения по следующим ситуациям.

Ситуация 1.

Покупатель приобрел в магазине "Мир мебели" прихожую. При установке мебели в квартире был обнаружен брак. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить мебель на качественную. Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня.

Как следует поступить в этой ситуации потребителю?

Ситуация 2.

Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности и стали жесткими. Администрация магазина отказала покупателю в удовлетворении его требований, так как он не предъявил кассового чека.

Кто прав в данной ситуации?

Ситуация 3.

Покупательница решила приобрести магнитофон и обратилась к продавцу с просьбой о консультации по выбору модели, но продавец не смог квалифицированно дать консультацию по данному вопросу.

Что делать в данной ситуации?

Ситуация 4.

Покупательница в отделе парфюмерно-косметических товаров магазина попросила продавца продать ей крем для нормальной кожи. Продавец порекомендовала ей один из видов импортного крема, аннотация к которому была на английском языке. Однако продавец была уверена в назначении крема и покупка состоялась. После нескольких дней применения крема кожа стала очень сухой и в некоторых местах начала шелушиться.

Как Вы расцениваете данную ситуацию?

Задание 1:

Разработайте схему торгово-технологического процесса в магазинах «Аникс». Обоснуйте преимущества организации торгово-технологического процесса и сделать соответствующие выводы.

Задание 2.

Ответьте на вопросы, если в договоре на поставку товаров указано, что приемка по количеству и качеству соответствует инструкциям П-6, П-7.

Задание 3.

Во время приемки товара по качеству обнаружилось несоответствие товара по качеству, представитель поставщика для участия в приемке не явился. Опишите дальнейшие действия материально-ответственных лиц при приемке товара?

Задание 4.

Укажите средства рекламы о товарах в местах продаж и их содержание, приведите примеры. Укажите преимущества и недостатки, внесите предложения в выкладку товаров.

Задание 5.

Ознакомьтесь с организацией технологических процессов на розничных торговых предприятиях с последующими выводами о соблюдении правил хранения, размещения, выкладки и продажи товаров.

Прежде, чем приступить к разработке торгово-технологического процесса в магазине, необходимо принять маркетинговые решения в отношении целевого рынка. Ни одно предприятие розничной торговли не в состоянии удовлетворить все пожелания и запросы покупателей с точки зрения цен и качества, оно должно ориентироваться на определенные целевые группы. Торговые площади, ассортимент и уровень цен должны четко ориентироваться с выбранной торговой политикой.

Не выбрав целевого рынка и не составив его профиля, невозможно принимать последовательные, согласующиеся между собой решения относительно товарного ассортимента, оформления магазина, уровня цен и т. д.

Практическое задание № 3

Определение целевого рынка торгового предприятия

Определите целевой рынок Вашего магазина, ориентируясь на следующие показатели, по которым можно исследовать потенциальных покупателей:

1. Половозрастные характеристики (пол, возраст).
2. Социально-экономические характеристики (доход, род занятий, образование, размер семьи, принадлежность к социальной группе).

Практическое задание №4

Разработка торгово-технологического процесса в магазине

1. Выбрать тип магазина (см. Приложение 2)
2. Определить ассортимент товаров, реализуемых в данном типе магазина (см. Приложение 3).
3. Сгруппировать ассортимент по отделам магазина.
4. Определить методы продажи.
5. Выбрать и описать схему торгово-технологического процесса, учитывая специфические требования к продаже данной товарной группы по всем элементам.
6. Составить перечень услуг, оказываемых магазином, включая дополнительные услуги (см. Приложение 4).
7. Определить и обосновать уровень цен.

Критерии оценки:

1 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

0,7 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,4 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

0,2 балла ответ является неправильным в целом или содержит в основном ошибочные положения, не отражает суть обсуждения.

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
 Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Комплект заданий для выполнения контрольной работы
 студентами заочной формы обучения
 по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»**

Вариант 1

1. Технологические процессы в торговле. Понятие, содержание и структура. Характеристика основных видов технологических процессов.
2. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений. Типы оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.

Задание 1:

Назовите формы движения товаров из сферы производства в розничную торговую сеть

- а) кратчайшие пути движения товаров
- б) транзитная форма
- в) централизованная доставка товаров
- г) складская форма

Вариант 2

1. Роль складов в процессе товародвижения. Назначение и функции складов, их классификация. Требования к устройству и размещению складов.
2. Организация приемки товаров по количеству, значение приемки, нормативные документы.

Задание 1

Что понимается под оптимальной звенностью товародвижения?

- а) товар от производителя до розничного предприятия проходит как минимум три складских звена
- б) товар от производителя доставляется розничному предприятию напрямую без складских звеньев
- в) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит два оптово-складских звена
- г) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит через минимально необходимое число промежуточных оптово-складских звеньев.

Вариант 3

1. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств. Организация перевозок различными видами транспорта.
2. Методы розничной продажи товаров, их содержание, отличительные особенности.

Задание 1

В розничной торговле применяются следующие методы реализации товаров:

- а) через прилавок, с открытой выкладкой, по образцам, посредством самообслуживания покупателей;
- б) по образцам, по почте, по предварительному заказу, с использованием электронной торговли;
- в) через прилавок, с открытой выкладкой, посредством самообслуживания покупателей, по предварительному заказу;
- в) нет полного ответа.

Вариант 4

1. Понятие товародвижения и его отличие от товароснабжения. Технология товародвижения, факторы, влияющие на него (производственные, транспортные, торговые).
2. Сущность и задачи процесса отборки, комплектации и отпуска товаров. Особенности складских помещений (зон) для отборки и комплектации, их техническое оснащение.

Задание 1:

К типам магазинов не относятся:

- а) фирменные магазины;
- б) продажа через автоматы;
- в) специализированные магазины;
- г) оптовые/складские клубы.

Вариант 5

1. Задачи и формы товароснабжения. Методы организации товароснабжения, их преимущества и недостатки. Маршруты централизованной доставки товаров.
2. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина. Основные требования к размещению и выкладке. Особенности выкладки продовольственных и непродовольственных товаров.

Задание 1:

Розничная продажа отличается от оптовой:

- а) продажей товаров мелкими партиями;
- б) продажей товаров для последующей реализации;
- в) продажей товаров населению для личного потребления;
- г) размером торговой наценки.

Вариант 6

1. Структура складских помещений. Особенности устройства и планировки складов.
2. Услуги, оказываемые покупателям магазинов. Внемагазинные формы торгового обслуживания (мелкорозничная сеть, ярмарки, выставки, передвижные средства торговли).

Задание 1:

Какое определение кольцевого маршрута движения автомобильного транспорта правильное?

- а) путь следования к потребителям
- б) маршрут движения от автохозяйства к потребителям продукции
- в) маршрут следования автомобиля по замкнутому контуру, соединяющему поставщика и потребителя
- г) маршрут движения между двумя пунктами

Вариант 7

1. Механизация и автоматизация технологических процессов в торговле, основные тенденции и направления в их развитии.
2. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация тары, характеристика основных видов тары.

Задание 1:

Виды интеграции торговых предприятий бывают:

- а) коллективная
- б) интеграция розничных и оптовых предприятий
- в) специализированная
- г) горизонтальная отраслевая
- д) смешанная

Вариант 8

1. Складской технологический процесс и принципы его организации. Требования к организации технологического процесса.
2. Отличие розничной и оптовой торговли. Значение и функции розничной торговой сети. Классификация предприятий розничной торговли.

Задание 1:

Какими чертами характеризуется исполнительный поставщик?

- а) постоянно обеспечивает высокое качество поставляемых товаров
- б) если задерживает поставку, то сообщает об этом предприятию – покупателю
- в) выполняет данные покупателю обещания
- г) при поставке товаров менее качественных, чем предусмотрено контрактом, сообщает покупателю заблаговременно
- д) назначает приемлемую цену
- е) поставляет товар вовремя
- ж) обеспечивает хорошее сопутствующее обслуживание

Вариант 9

1. Требования, предъявляемые к таре. Виды тары. Стандартизация и унификация тары.
2. Сущность и задачи складирования. Технология размещения, укладки и хранения товаров.

Задание 1:

Что означает совершить закупку товаров правильно?

- а) с учетом большого запаса
- б) со значительным опережением производства продукции из данного вида материала
- в) у надежного поставщика
- г) в нужное время
- д) в необходимом количестве
- е) по выгодной цене
- г) 2 дня

Вариант 10

1. Специализация и типизация магазинов. Принципы размещения розничной торговой сети.
2. Приемка товаров по качеству. Значение и порядок приемки, основные документы по приемке товаров по качеству.

Задание 1:

Какими чертами характеризуется исполнительный поставщик?

- а) постоянно обеспечивает высокое качество поставляемых товаров
- б) если задерживает поставку, то сообщает об этом предприятию – покупателю
- в) выполняет данные покупателю обещания
- г) при поставке товаров менее качественных, чем предусмотрено контрактом, сообщает покупателю заблаговременно
- д) назначает приемлемую цену
- е) поставляет товар вовремя
- ж) обеспечивает хорошее сопутствующее обслуживание

Вариант 11

1. Виды торговых зданий. Основные требования к их устройству и планировке.
2. Технология доставки, разгрузки транспортных средств и внутрискладского перемещения грузов.

Задание 1:

Какой из указанных каналов товародвижения относится к прямому?

- а) посылочная торговля;
- б) продажа через магазины производителя;
- в) продажа через магазин дилера;
- г) продажа через брокера;
- д) продажа через магазин розничной торговли.

Вариант 12

1. Транспортно-экспедиционное обслуживание предприятий торговли и их взаимоотношения. Влияние условий транспортирования товаров на эффективность КД предприятия.
2. Торгово-технологический процесс в магазине. Структура технологического процесса и его характеристика.

Задание 1:

Какая наиболее распространенная планировка торгового зала в розничных торговых предприятиях?

- а) линейная
- б) комбинированная
- в) боковая
- г) островная

Вариант 13

1. Особенности хранения продовольственных и непродовольственных товаров. Факторы, влияющие на размещение товаров при хранении. Виды потерь.
2. Задачи проектирования торговых предприятий. Общие требования к проектированию. Виды проектов.

Задание 1:

Чему равно оптимальное значение коэффициента установочной площади в торговом зале?

- а) 0,9
- б) 0,7
- в) 0,5
- г) 0,3

Вариант 14

1. Технология подготовки товаров к продаже. Характеристика основных операций. Особенности подготовки к продаже продовольственных и непродовольственных товаров.
2. Современные тенденции технической оснащённости складов. Автоматизация и механизация складских процессов.

Задание 1:

Дайте правильные определения централизованной доставки товаров:

- а) доставка товаров транспортом покупателя
- б) доставка товаров транспортом изготовителя
- в) доставка товаров транспортом автохозяйств
- г) доставка товаров транспортом поставщика

Вариант 15

1. Технологическое оборудование складов. Оборудование для хранения товаров. Подъемно-транспортное оборудование.
2. Устройство и основы технологических планировок магазинов. Требования к устройству магазинов.

Задание 1:

В процессе обращения обязательному возврату подлежит:

- а) тара-оборудование
- б) многооборотная тара
- в) разовая тара
- г) деревянная тара

Вариант 16

1. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе. Структура аппарата склада и функции его работников, организация труда складских работников.
2. Роль транспорта в торговле. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом.

Задание 1:

После реализации товара из тары обнаружено расхождение в весе тары. В какие сроки составляется акт на завес тары и кто участвует в его составлении?

- а) акт на завес тары составляется в 3-х дневный срок после реализации товара
- б) акт на завес тары составляется в 10 дневный срок после реализации товара

- в) акт вообще не составляется, а пишется письмо поставщику и сообщается о размере веса тары по документам и после реализации из нее товара
- г) акт на завес тары составляется в 10 дневный срок после поступления товара

Вариант 17

1. Тара и тарные операции в торговле. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Организация тарного хозяйства в торговле.
2. Организация и технология отпуска товаров со складов. Техничко-экономические показатели работы складов.

Задание 1:

При какой температуре и влажности воздуха хранят непродовольственные и продовольственные товары с длительными сроками реализации?

- а) при $t=2-4$ С и относительной влажности воздуха 55-60%
- б) при $t=10-20$ С и относительной влажности воздуха 60-70%
- в) при $t=0+2$ С и относительной влажности воздуха 100%
- г) при $t=0+2$ С и относительной влажности воздуха 65-80%

Вариант 18

1. Организация и технология розничной продажи товаров. Услуги, оказываемые покупателям магазином. Внемагазинные формы торгового обслуживания покупателей.
2. Организация государственного контроля за деятельностью в торговле

Задание 1:

Сроки приемки поступивших на склад товаров

- а) 24 часа на скоропортящуюся продукцию
- б) 2 часа при приемке скоропортящейся продукции
- в) 10 дней после поступления товаров
- г) 20 дней после поступления товаров

Вариант 19

1. Основные правила розничной торговли. Правила продажи отдельных видов товаров.
2. Организация строительства предприятий торговли. Реконструкция и ремонт предприятий торговли.

Задание 1:

Договор считается заключенным:

- а) после проведения устных договоренностей об ассортименте товаров;
- б) если между сторонами достигнуто соглашения по всем существенным его условиям;
- в) после встречи с партнером;
- г) если существует согласие руководителя предприятия – контрагента соглашения

Вариант 20

1. Организация управления торгово-технологическим процессом в магазине. Организация труда работников магазина (режим работы, условия труда). Организация материальной ответственности.
2. Особенности типового проектирования предприятий торговли.

Задание 1:

Какой вид закупок на торговом предприятии существует:

- а) напрямую у изготовителя;
- б) через посредника;
- в) на бирже;
- г) через торги;
- д) все вышеперечисленные варианты верны

Вариант 21

1. Особые виды торговли. Правила продажи гражданам товаров длительного пользования в кредит.
2. Торгово-технологическое оборудование магазинов. Мебель для торговых залов магазинов. Торговый инвентарь.

Задание 1:

В какие сроки проводится приемка нескоропортящихся продовольственных товаров в районах Крайнего Севера и приравненных к ним?

- а) в течении 30 дней после поступления товара
- б) в течение 70 дней после реализации товара
- в) в течение 60 дней после реализации товара
- г) в течение 40 дней после поступления товара

Вариант 22

1. Интерьер магазина. Фирменный стиль и интерьер магазина. Рекламно-информационное оформление магазина.
2. Особые виды торговли. Правила комиссионной торговли непродовольственными товарами. Продажа товаров по заказам и на дому у покупателя

Задание 1:

Какие факторы необходимо учитывать при оснащении магазина?

- а) режим работы
- б) обслуживаемый контингент
- в) место расположения
- г) размеры магазина
- д) методы продажи
- е) ассортимент товаров

Вариант 23

1. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий, основные требования. Технология завоза товаров в розничные торговые предприятия.
2. Прогрессивные технологии доставки товаров, основные направления развития

Задание 1:

При планировке магазина с использованием «решетки» с линейным продольным размещением оборудования

- а) предполагается расстановка оборудования без определенной системы
- б) стеллажи с товарами располагаются параллельно входящему покупательскому потоку
- в) применяется разбивка торгового зала на изолированные секции
- г) стеллажи с товарами располагаются перпендикулярно входящему в зал покупательскому потоку

Вариант 24

1. Организация строительства предприятий торговли.
2. Понятие и сущность процесса товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.

Задание 1:

Какие методы продажи товаров в розничной торговле вы знаете?

- а) через прилавки
- б) по образцам, по предварительным закупкам
- в) с открытой выкладкой
- г) через самообслуживание
- д) все ответы верны

Контрольная работа включает 24 вариантов, которые распределены между студентами по начальным буквам их фамилий следующим образом:

Первая буква фамилии	Вариант контрольной работы	Первая буква фамилии	Вариант контрольной работы	Первая буква фамилии	Вариант контрольной работы
А	1	К	9	Т	17
Б	2	Л	10	У	18
В	3	М	11	Ф	19
Г	4	Н	12	Х	20
Д	5	О	13	Ц,Ч	21
Е,Ё	6	П	14	Ш,Щ	22
Ж,З	7	Р	15	Э,Ю	23
И	8	С	16	Я	24

Контрольная работа, выполненная не по распределению, не зачитывается.

Текст контрольной работы размещают на одной стороне листа белой бумаги формата А4. Текст печатается через полтора межстрочных интервала с применением шрифта Times New Roman, размером 14 pt с соблюдением следующих размеров полей: поле для брошюровки (левое) – 30 мм, верхнее и нижнее – 20 мм, правое – 15 мм. Абзацы в тексте начинаются отступом, равным 1,25 см.

Объем контрольной работы не должен превышать –15- 20 стр. с учетом списка использованных источников (без приложений).

Страницы в работе нумеруются арабскими цифрами. Титульный лист и содержание включаются в общую нумерацию, но номер на этих страницах не ставится. На последующих страницах номер проставляется в центре верхней части листа без точек

Критерии оценки:

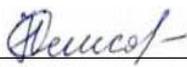
Оценка «зачтено» выставляется, если студент:

- представил контрольную работу в установленный срок и оформил ее в строгом соответствии с изложенными требованиями или допустил незначительные отклонения от изложенных требований;
- использовал рекомендованную основную и дополнительную литературу;
- при выполнении задания показал хороший уровень знания материала по заданной тематике, практически правильно сформулировал ответы на поставленные вопросы, представил общее знание информации по проблеме;
- выполнил не менее половины работы или допустил в ней а) не более двух грубых ошибок, б) или не более одной грубой ошибки и одного недочета, в) или не более двух-трех негрубых ошибок, г) или одной негрубой ошибки и трех недочетов, д) или при отсутствии ошибок, но при наличии 4-5 недочетов.

Оценка «не зачтено» выставляется:

- а) когда число ошибок и недочетов превосходит норму, при которой может быть выставлена оценка «зачтено» или если правильно выполнено менее половины работы;
- б) если студент не приступал к выполнению работы или правильно выполнил не более 10 процентов всех заданий.

Преподаватель имеет право поставить студенту оценку выше той, которая предусмотрена нормами, если работа выполнена оригинально.

Составитель, к.т.н, доцент  Н.И.Денисова

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

Темы эссе (рефератов, докладов, сообщений)

по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Раздел I Теоретические основы организации коммерческой деятельности торгового предприятия

Тема 1 - Сущность и содержание коммерческой деятельности

Тематика рефератов, докладов:

1. Сущность и основные задачи торговой отрасли. Основные тенденции развития торговли.
2. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России.
3. Правовое регулирование торговли.
4. Возможные каналы утечки информации о деятельности торгового предприятия. Содержание организационных мер по предотвращению утечки коммерческой информации
5. Понятие «коммерческая тайна». Перечень сведений, составляющих коммерческую тайну

Тема 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Основные организационно-правовые формы коммерческих предприятий как юридических лиц.
2. Сравнительная характеристика акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью
3. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предприятия.
4. Формы объединения коммерческих предприятий, существующих в сфере оптовой и розничной торговли.
5. Сравнительная характеристика товарищества и общества

Тема 3 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров

Тематика рефератов, докладов

1. Порядок заключения и расторжения договоров поставки.
2. Хозяйственные связи между поставщиками и покупателями; регулирующие их правовые документы
3. Организация закупки товаров торговыми предприятиями, этапы закупочной работы, их характеристика
4. Заявки и заказы на товар, их роль в торговле
5. Выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров, их оценка и выбор поставщиков

Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения

Рефераты, доклады по теме:

1. Технология товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса

товародвижения.

2. Технологический процесс товародвижения, его основные операции
3. Каналы распределения, их выбор
4. Характеристика основных форм товародвижения
5. Роль и задачи транспорта в процессе товародвижения.
6. Характеристика отдельных видов транспорта. Выбор видов транспорта для перевозки грузов.

Раздел II. (Модуль II.) Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли и торгово-посреднических структур
Тема 6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле

Рефераты, доклады по теме:

1. Роль посредников в организации коммерческой деятельности на рынке. Типы посредников.
2. Функции оптовой торговли, её особенности
3. Посреднические оптовые структуры как организаторы оптового товарооборота. Их функции и назначение.
4. Формы и технология оптовой продажи товаров.
5. Маркетинговые решения оптовых торговых предприятий об ассортименте, цене товара, стимулировании продажи.

Тема 7 Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров.
2. Биржи как элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
3. Аукционы: виды, этапы подготовки, особенности проведения
4. Организация и технология работы торговых домов.
5. Организация и технология работы оптовых ярмарок.
6. Тендеры как форма организации закупки товаров: содержание, особенности и организация
7. Оптовые (продовольственные) рынки, их роль в закупках товаров.
8. История появления и становления бирж.

Тема 8 Товарные склады их устройство и планировка

Темы докладов (выступлений):

1. Роль и место складов в системе товародвижения.
2. Технологические и общетехнические требования к складам
3. Особенности устройства и технологической планировки складов.
4. Параметры склада. Методики расчета потребности в складской площади
5. Каковы основные виды складских помещений, их рациональная взаимосвязь?
6. Склады: понятие и классификация

Тематика рефератов, эссе:

1. Механизация и автоматизация работ на торговом складе. Уровень механизации и порядок его определения. Пути повышения механизации и автоматизации на складе.
2. Материально-техническая база склада: сущность, значение, содержание. Технологическое оборудование складов
3. Классификация и функции складов. Специализация и типизация складов
4. Размещение складов. Структура складских помещений и площадей.
5. Особенности устройства и планировки складов. Определение потребности в складской площади

Тема 9. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.

Темы докладов (выступлений):

1. Складской технологический процесс, его составные части и принципы рациональной

организации.

2. Организация количественной приемки товаров на складе.
3. Характеристика организации и технологии отпуска товаров со склада. Порядок документального оформления данной операции.
4. Порядок приемки товаров на складе по качеству.
5. Организация и технология хранения товаров на складе. Штабельный и стеллажный способы укладки товаров на хранение.

Раздел III. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли

Тема 10. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения

Темы докладов:

1. Розничная торговая сеть: сущность, состав, классификация, виды. Территориальное размещение розничной торговой сети
2. Характеристика современных типов (форматов) магазинов
3. Торговое предприятие как элемент розничной инфраструктуры. Задачи розничного торгового предприятия. Форматы розничной торговли.
4. Условия и факторы, определяющие содержание коммерческой деятельности в розничной торговле
5. Понятие специализации розничных торговых предприятий, признаки по которым она осуществляется.
6. Понятие типизации розничных торговых предприятий

Тема 11 Устройство и основы технологической планировки магазинов

Тематика докладов:

1. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
2. Технологические и общетехнические требования к устройству магазинов.
3. Состав помещений магазинов, их планировка
4. Характеристика способы расстановки оборудования в торговом зале
5. Возможные варианты планировки торгового зала магазина
6. Основные требования, предъявляемые к планировке помещений магазина и обеспечивающие их рациональную взаимосвязь.
7. Эффективность использования площади торгового зала. Установочная и демонстрационная (экспозиционная) площади. Коэффициент установочной площади.

Тема 12 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей

Тематика докладов:

1. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
2. Методы продажи товаров и их сравнительная характеристика. Внедрение современных форм торгового обслуживания
3. Услуги, оказываемые покупателям торговыми предприятиями. Торговое обслуживание: понятие, назначение, формы.
4. Порядок размещения отделов и секций их целесообразность с позиций современных требований и рекомендации мерчендайзинга.
5. Схема размещения товарных групп, традиционный или мерчендайзинговый подходы.
6. Рациональность места расположения конкретных магазинов

Критерии оценки рефератов, докладов

1 балл - выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания и

техническими требованиями оформления реферата; реферат имеет чёткую композицию и структуру; в тексте реферата отсутствуют логические нарушения в представлении материала; корректно оформлены и в полном объёме представлены список использованной литературы и ссылки на использованную литературу в тексте реферата; реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

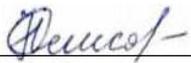
0,7 балла - выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; реферат имеет чёткую композицию и структуру; в тексте реферата отсутствуют логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлены список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; корректно оформлены и в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен качественный анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

0,4 балла - выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; в целом реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; в целом реферат имеет чёткую композицию и структуру, но в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; в полном объёме представлен список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; некорректно оформлены или не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; в целом реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

0,2 балла - выставляется студенту, если содержание реферата не соответствует заявленной в названии тематике или в реферате отмечены нарушения общих требований написания реферата; есть ошибки в техническом оформлении; есть нарушения композиции и структуры; в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; не в полном объёме представлен список использованной литературы, есть ошибки в его оформлении; отсутствуют или некорректно оформлены и не в полном объёме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; реферат не представляет собой самостоятельного исследования, отсутствует анализ найденного материала, текст реферата представляет собой не переработанный текст другого автора (других авторов).

При оценивании реферата 1 балл он должен быть переделан в соответствии с полученными замечаниями и сдан на проверку заново не позднее срока окончания приема рефератов.

Не получив максимальный балл, студент имеет право с разрешения преподавателя доработать реферат, исправить замечания и вновь сдать реферат на проверку.

Составитель, к.т.н, доцент  Н.И.Денисова

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Кафедра торговли и общественного питания

**Вопросы для подготовки к экзамену
по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»**

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль)

Товарная экспертиза и оценочная деятельность

Вопросы к экзамену

№ п/п	Перечень вопросов
1.	Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности.
2.	Закупка товаров на оптовых ярмарках.
3.	Источники закупок и принципы, учитываемые при выборе поставщиков
4.	Виды коммерческой информации: их источники
5.	Понятие коммерческой тайны. Требования защиты, предъявляемые к информации, методы защиты
6.	Государственная политика и меры по развитию торговой деятельности в РФ (или регионе)
7.	Коммерческие службы, состав и задачи
8.	Коммерческий риск: понятие, виды. Состав и оценка рисков в деятельности организаций торговли
9.	Субъекты коммерческой деятельности на потребительском рынке и их характеристика.
10.	Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
11.	Характеристика организационно-правовых форм торгового бизнеса: характеристика предприятий по объединению лиц.
12.	Характеристика организационно-правовых форм торгового бизнеса: характеристика предприятий по объединению капитала.
13.	Объекты коммерческой деятельности: их характеристика. Услуги как специфический товар и объект коммерческой деятельности.
14.	Понятие о предприятиях (фирмах), их классификация и характеристика по виду деятельности
15.	Понятие об ассортименте товаров и его классификация. Свойства и показатели ассортимента товаров.
16.	Порядок формирования и управление ассортиментом товаров на предприятиях торговли. Собственная торговая марка
17.	Формирование и регулирование ассортимента товаров на торговых предприятиях (оптовых и розничных): принципы, этапы, методы, контроль.
18.	Комплексный анализ товарного ассортимента (ABC, XYZ-анализ). Товарно-ассортиментная политика.
19.	Понятие и сущность товародвижения, его принципы и формы.
20.	Процесс товародвижения, как основа организации коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
21.	Понятие сбыта продукции, его задачи. Каналы сбыта в системе товародвижения, понятие, виды, их выбор. Технология и организация доставки товаров.

22.	Значение и содержание закупочной работы. Методы исследования рынков закупок и сбыта.
23.	Заявки и заказы на товар, их роль в торговле. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Этапы закупок товаров.
24.	Организация и технология закупок товаров у поставщиков. Классификация поставщиков
25.	Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров Коммерческая работа по организации хозяйственных связей. Виды хозяйственных связей, их сущность и преимущества.
26.	Роль договора во взаимоотношениях продавцов и покупателей. Классификация договоров.
27.	Значение и виды оптовых ярмарок. Порядок заключения договоров на ярмарке
28.	Коммерческая деятельность в оптовой торговле, ее сущность, функции и особенности. Особенности развития оптовой торговли на современном этапе и ее роль в системе товароснабжения.
29.	Оптовые предприятия, их функции, типы и виды, Кооперация и интеграция в оптовой торговле.
30.	Формы и методы оптовой продажи товаров и оценка их эффективности.
31.	Назначение и функции складов, их классификация. Виды складских помещений.
32.	Содержание складского технологического процесса и принципы его организации. Организация и технология хранения и отпуска товаров со склада.
33.	Продажа товаров со склада оптового звена. Характеристика методов, их организация.
34.	Организация управления торгово-технологическим процессом и организация труда на предприятиях оптовой торговли.
35.	Инфраструктура оптовой торговли. Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
36.	Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках. Значение и виды оптовых ярмарок. Закупка товаров и порядок заключения договоров на оптовых ярмарках
37.	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах. Структура биржи. Органы управления и исполнительные органы биржи, их функции.
38.	Сущность, порядок проведения и организационные формы аукционов.
39.	Торговые дома: их задачи, функции и направления деятельности. Роль и функции оптовых рынков
40.	Организация коммерческой деятельности оптовых рынков
41.	Сущность розничной торговли: функции, классификация и особенности размещения розничных предприятий.
42.	Устройство и планировка помещений магазина. Выделение торговых зон в магазине с учетом психологии потребителя и особенности торгового процесса в этих зонах
43.	Форматы предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
44.	Типизация и специализация магазинов розничной торговой сети
45.	Структура розничной торговой сети. Система управления коммерческой деятельностью розничных предприятий.
46.	Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть (на примере конкретной организации). Транзитная и складская формы товароснабжения
47.	Организация коммерческой деятельности по розничной продаже и торгового обслуживания покупателей. Сущность продажи товаров по «Методу АВС».
48.	Организация торгово-технологическим процессом в магазине, структура, техника и технология управления.
49.	Организация оказания торговых услуг покупателям. Оценка влияния современных технологий на качество оказания розничных услуг.

50.	Стимулирование продаж: классификация методов, ценовые и неценовые средства. Развитие розничных сетей в России.
51.	Выкладка товаров с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала и адекватного распределения познавательного ресурса посетителя по мере движения по торговому залу и изучения товаров
52.	Современный подход к обслуживанию покупателей: выкладка, услуги, персонал, маркировка товаров и рекламно-информационное обеспечение.
53.	Использование приемов мерчандайзинга при организации торгового процесса.
54.	Система показателей для анализа эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.
55.	Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности
56.	Характеристика основных этапов торгово-технологического процесса в магазине.
57.	Содержание операций розничной продажи товаров и торгового обслуживания покупателей
58.	Формы розничной продажи товаров, их достоинства и недостатки
59.	Организация и технология разгрузки и приемки товаров в магазине, сопроводительные документы процесса приемки.
60.	Организация подготовки товаров к продаже, содержание операций. Особенности предреализационной подготовки различных товарных групп
61.	Организация и технология продажи товаров, их сравнительная характеристика
62.	Магазинные и внемагазинные формы продажи товаров. Организация продажи товаров с применением тары-оборудования
63.	Стационарная и нестационарная торговая сеть
64.	Специализация и типизация предприятий. Классификация и современные типы (форматы) магазинов.
65.	Устройство, планировка помещений магазина. Деление помещений по функциональному назначению.
66.	Торговый зал-основное помещение магазина, состав, планировка и взаимосвязь помещений магазина.
67.	Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на складе. Требования нормативных документов по приёмке.
68.	Основные технологические требования, предъявляемые к устройству и планировке складов
69.	Методы оптовой продажи со склада
70.	Роль и место складов в системе товародвижения
71.	Особенности устройства и технологической планировки складов.
72.	Классификация складов, их характеристика. Специализация и типизация складов

Практические задания к экзамену

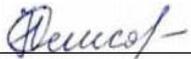
11..	<i>Коммерческая деятельность – это: (укажите лишнее)</i> а) купля-продажа товаров; б) удовлетворение спроса потребителей; в) получение прибыли; г) исследование рынка.
22.	<i>Условия отнесения информации к коммерческой тайне</i> а) ценность информации для владельца б) экономическая ценность информации в) действительная или потенциальная коммерческая ценность г) неизвестность третьим лицам и отсутствие к ней свободного доступа д) возможность продажи информации е) охрана владельцем конфиденциальности информации
3	<i>По сфере возникновения выделяют следующие типы рисков:</i> а) производственный риск; б) кадровый риск;

	<p>в) информационный риск; г) финансовый риск; д) коммерческий риск. 5.</p>
4	<p><i>Определите отличие товарищества от общества:</i></p> <p>а) товарищество – это объединение лиц, общество – это объединение капиталов; б) в степени ответственности перед кредиторами; в) товарищество – это объединение капиталов, общество – это объединение лиц; г) нет отличий.</p>
5	<p><i>Главным преимуществом акционерных обществ является:</i></p> <p>а) возможность выпускать акции; б) возможность привлекать в общество капиталы многих лиц; в) акционеры не отвечают по обязательствам общества; г) возможность получать дивиденды по акциям.</p>
6.	<p><i>Риск - это:</i></p> <p>а) неблагоприятное событие, влекущее за собой убыток; б) все предпосылки, имеющие возможность негативно повлиять на достижение стратегических целей в течение строго определенного временного промежутка; в) вероятность наступления стихийных бедствий либо технических аварий; г) вероятность провала программы продаж; д) вероятность успеха в бизнесе.</p>
7	<p><i>Ситуационное задание</i></p> <p>Предприятия А (покупатель) и Б (продавец) договорились в устной форме о совершении товарообменной сделки. Стороны обменялись счетами, в которых указали условия обмена на встречный товар определённого наименования эквивалентной стоимости. После обмена счетами у сторон сделки возник конфликт о сроках поставки товаров: одна сторона потребовала одновременного обмена, а другая — с рассрочкой на два дня.</p> <p>Как разрешить этот конфликт с точки зрения закона?</p>
8.	<p><i>Ситуационное задание</i></p> <p>Два предприятия: А (покупатель) и Б (продавец) заключили договор купли-продажи. В договоре соблюдены существенные условия, кроме условий доставки товара от продавца к покупателю. В связи с этим возник конфликт. Как его разрешить?</p>
9.	<p><i>Организация закупки и поставки товаров включает ряд этапов:</i></p> <p>а) выявление спроса покупателей. б) формирование номенклатуры товаров. в) принятие решений по закупке и поставке товаров. г) выбор поставщиков. д) управление технологическими процессами. е) определение экономической эффективности закупок и поставок продукции.</p>
10.	<p><i>В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:</i></p> <p>а) организационные взаимоотношения поставщиков и покупателей; б) экономические отношения поставщиков и покупателей; в) коммерческие взаимоотношения поставщиков и покупателей; г) административно-правовые отношения поставщиков и покупателей; д) совокупность хозяйственных отношений поставщиков и покупателей в процессе поставок товаров.</p>
11.	<p><i>Какой вид закупок на торговом предприятии существует:</i></p> <p>а) напрямую у изготовителя; б) через посредника; в) на бирже; г) через торги; д) все вышеперечисленные варианты верны</p>
12.	<p><i>Договор считается заключенным:</i></p>

	<ul style="list-style-type: none"> а) после проведения устных договоренностей об ассортименте товаров; б) если между сторонами достигнуто соглашения по всем существенным его условиям; в) после встречи с партнером; г) если существует согласие руководителя предприятия – контрагента соглашения
13.	<p><i>В договоре поставки обязательно обуславливаются:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) количество, номенклатура (ассортимент), качество; б) сроки поставки, цена товара; в) отгрузочные и платежные реквизиты; г) все ответы верны
14.	<p><i>Спецификация – это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) свидетельство о качестве товаров; б) часть договора поставки, где указывается развернутый ассортимент товаров; в) часть договора, где указывают объем товарооборота и его структуру; г) предложение заключить договор
15.	<p><i>К предварительным закупочным операциям относятся:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) заключение договоров на поставку товаров; б) изучение потребительского спроса; в) приемка товаров; г) оперативный контроль за поставкой товаров.
16.	<p><i>Завершающие закупочные операции включают:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) уточнение объема и развернутого ассортимента товаров; б) проведение коммерческих переговоров; в) составление коммерческого предложения; г) оформление и предъявление штрафных санкций за нарушение условий договоров.
17.	<p><i>Непосредственно закупочные операции включают:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) заключение договоров на поставку товаров; б) транспортирование товаров; в) составление прайс-листов; г) определение источников закупки и поставщиков.
18.	<p><i>Преимущества оптовых закупок:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) дают возможность сформировать необходимый ассортимент; б) служат инструментом воздействия торговли на производство; в) являются средством приобретения товаров для дальнейшего целевого использования; г) все ответы верны.
19.	<p><i>Главная задача закупочной деятельности - это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) выгодное приобретение товара для удовлетворения потребительского спроса; б) включение в поставки товаров-новинок; в) повышение требований к производителям, розничным торговцам; г) правильное оформление документов.
20.	<p><i>Факторы, влияющие на формирование ассортимента:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) принципы формирования ассортимента. б) профиль торгового предприятия. в) потребительские комплексы. г) товарная классификация. д) стадия жизненного цикла товара. е) устойчивость товарного ассортимента
21.	<p><i>Широта ассортимента представляет собой:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) количество позиций в каждой ассортиментной группе. б) перечень товаров, реализуемых розничными торговыми предприятиями. в) количество предлагаемых ассортиментных групп.

22.	<p><i>Глубина ассортимента это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) количество предлагаемых ассортиментных групп. б) перечень товаров, выпускаемых предприятием – изготовителем. в) количество позиций в каждой ассортиментной группе.
23.	<p><i>Организаторы оптового оборота – это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) независимые оптовые предприятия-купцы, оказывающие полный комплекс закупочно-сбытовых операций; б) организации не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота (ярмарки, товарные биржи, аукционы, оптовые продовольственные рынки и др); в) посреднические оптовые структуры, не пользующиеся в своей деятельности, как правило, правом перехода собственности на товар (предприятия брокеры, торговые агенты, комиссионеры и т.п.); г) все вышеперечисленные.
24.	<p><i>Продажа товаров обладающих индивидуальными свойствами, с публичного торга в заранее установленное время и в назначенном месте:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) аукцион; б) конкурс, тендер; в) ярмарка;
25.	<p><i>Организаторами оптового оборота являются:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) дилеры; б) биржа, оптовый рынок; в) торговое представительство, торговый дом; г) торговые агенты.
26.	<p><i>Оптовая ярмарка-выставка отличается от оптового продовольственного рынка:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) эпизодичностью проведения; б) организацией проведения; в) продажей товаров мелкими партиями; г) продажей товаров населению для личного потребления.
27.	<p><i>Функции предприятий оптовой торговли:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) кредитование товаропроизводителей; б) определение спроса и предложения на конкретные виды товаров; в) формирование рационального товарного ассортимента; г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей
28.	<p><i>Оптовая торговля – это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров в) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью г) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами
29.	<p><i>Типы оптовых структур:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) общенациональные и региональные б) коммерческие и государственные в) общенациональные и федеральные г) региональные и районные
30.	<p><i>Классификация оптовых предприятий по роли в процессе товародвижения</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) универсальные, специализированные; б) выходные, торгово-закупочные, торговые; в) федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские; г) государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные,

	ведомственные и др.
31.	<p><i>Классификации оптовых предприятий по зоне деятельности:</i></p> <p>а) универсальные, специализированные;</p> <p>б) выходные, торгово-закупочные, торговые;</p> <p>в) федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские;</p> <p>г) государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др.</p>
32.	<p><i>Дистрибьюторы – это, как правило, оптовые посредники...</i></p> <p>а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет;</p> <p>б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя;</p> <p>в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя;</p> <p>г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.</p>
33.	<p><i>Какое определение маятникового маршрута движения автомобильного транспорта правильно?</i></p> <p>а) путь следования к потребителям продукции</p> <p>б) путь следования между двумя пунктами повторяется неоднократно</p> <p>в) путь следования от автохозяйства к потребителю</p> <p>г) путь следования от ж/д станции до оптового предприятия</p>
34.	<p><i>Прогрессивные технологии товародвижения включают следующие направления:</i></p> <p>а) контейнерная технология доставки</p> <p>б) «сквозная технология», доставка в таре-оборудовании</p> <p>в) складская форма доставки</p> <p>г) пакетный способ</p> <p>д) централизованная доставка товаров</p>
35.	<p><i>Какие товары реализуются и в стоковых, и в комиссионных магазинах?</i></p> <p>а) непродовольственные.</p> <p>б) продовольственные.</p> <p>в) новые.</p> <p>г) поношенные.</p>
36.	<p><i>Какие бывают методы продажи товаров?</i></p> <p>а) магазинные, внемагазинные.</p> <p>б) по заказам, sach&carry.</p> <p>в) самообслуживание, через прилавки, по образцам.</p> <p>г) основные и дополнительные.</p>

Составитель, к.т.н, доцент  Н.И.Денисова

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ ИМ.Г.В.ПЛЕХАНОВА

Кафедра торговли и общественного питания

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) программы Товарная экспертиза
и оценочная деятельность»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № ____
по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

1.	Понятие и сущность товародвижения, его принципы и формы.
2.	Содержание складского технологического процесса и принципы его организации. Организация и технология хранения и отпуска товаров со склада.
3.	<p>Выполнение ситуационных заданий:</p> <p>Ситуация 1 На рынке молочных товаров изменились поставщики молока, и появилась новая торговая точка с аналогичным ассортиментом (конкурент). Какие действия должно предпринять руководство розничного предприятия по управлению ассортиментом этой группы товаров?</p> <p>Ситуация 2 В сети крупных универсамов присутствуют следующие товарные группы: хлебобулочные изделия, кондитерские изделия, бакалея, молочная гастрономия, средства личной гигиены, мясная гастрономия, мясная кулинария, диабетические продукты, хозяйственно- бытовые товары, рыба и морепродукты, замороженные продукты, товары для животных, электротовары, овощи и фрукты, соки и вод, алкогольная продукция, парфюмерия и косметика, бытовая химия, табачные изделия, детское питание, товары собственного производства (салаты, выпечка). <i>Задание:</i></p> <p>1. Выделите товары основного ассортимента и товары дополняющие его. 3. Какие еще дополняющие товары можно включить в ассортимент универсамов?</p>

Преподаватель, к.э.н, доцент _____

Зав. кафедрой, к.т.н., доцент _____

Утверждено на заседании кафедры от _____ № ____

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Фонд оценочных средств по дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендованы к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол № 8 от «17» 03.2020 г.

И.о. заведующего кафедрой



Е.Н. Губа

2. Фонд оценочных средств по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 18.02.2021 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

3. Фонд оценочных средств по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от протокол от 17.02.2022 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа