

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 29.08.2025 14:03:52

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

*Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы Торговый менеджмент и
маркетинг (во внутренней и внешней торговле)*

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»**

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «КОМЕРЦИЯ В СФЕРЕ ОБРАЩЕНИЯ»**

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

**Направленность (профиль) программы
Торговый менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле)**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Год начала подготовки 2025

Краснодар – 2024 г.

Составитель:

к.э.н., доцент, доцент
кафедры торговли и общественного
питания

З.Х. Моламусов

Оценочные материалы одобрены на заседании товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса, протокол № 8 от 18.03.2024 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине «Коммерция в сфере обращения»

ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)	Наименование контролируемых разделов и тем
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торговых экономических процессов. ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности.	ОПК-3.2. Анализирует мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объемов производства, предлагает решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне. ОПК-4.1. Определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения. ОПК-4.2. Оценивает вероятные риски и ограничения времени поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости.	<i>ОПК-3.2. 3-1. Знает закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объемов производства на микроэкономическом уровне</i> <i>ОПК-3.2. У-1. Умеет выявлять причины и закономерности, обуславливающие специфику торговых экономических процессов на микроуровне</i> <i>ОПК-4.1. 3-1. Знает традиционные методы исследования и диагностики хозяйственной деятельности и ресурсного потенциала торговой организации, порядок и инструменты анализа</i> <i>ОПК-4.2. 3-1. Знает возможные риски и ограничения при осуществлении профессиональной деятельности в условиях неопределенности</i>	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности
			Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности
			Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций
			Тема 4. Коммерческая информация и коммерческая тайна
			Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки
			Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности
			Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения.
			Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности
			Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров
			Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров
			Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли
			Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле
			Тема 13. Организация и технология складских операций

			Тема 14. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.
--	--	--	--

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях

Вопросы для проведения опроса обучающихся

Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Характеристика основных объектов коммерческой деятельности.
3. Инфраструктура оптовой торговли.
4. Инфраструктура розничной торговли.
3. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. В чем различия между оптовой и розничной торговлей?
2. Какие выделяют типы организаций оптовой торговли? Каковы их задачи?
3. Какие существуют виды предприятий оптовой торговли? В чем различия между ними?
4. По какому признаку предприятия розничной торговли делятся на виды? Какие виды магазинов вы знаете?
5. По каким признакам магазины определенного вида подразделяют на типы? Приведите примеры типов магазинов.
6. Дайте определение понятию "юридическое лицо".
7. В чем основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих?
8. Перечислите основные организационно-правовые формы коммерческих организаций.
9. В чем отличие обществ с ограниченной ответственностью от акционерных обществ?
10. Какие организации относятся к некоммерческим?
11. На основании каких учредительных документов осуществляют свою деятельность юридические лица?
12. При соблюдении каких условий коммерческую деятельность могут осуществлять физические лица?
13. Что следует понимать под коммерческой деятельностью?
14. В чем заключается коммерческая деятельность в торговле?

Тема 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
2. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

3. Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании связанных с этим услуг.

4. Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Каковы цели государственного регулирования торговли?

2. Перечислите основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности.

3. Какими законами регламентирована деятельность предприятий торговли?

4. Каков порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления?

5. Как осуществляется учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями?

6. Каковы основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль?

7. Какие права имеют юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении мероприятий по контролю?

8. Какие права предоставлены потребителям Законом РФ "О защите прав потребителей"? Кратко охарактеризуйте их.

9. Кому и какие требования вправе предъявить потребитель в случае продажи ему товара ненадлежащего качества?

10. Каковы сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров и сроки удовлетворения их продавцом или изготовителем?

11. В каком порядке производится расчет с потребителем, приобретшим товар ненадлежащего качества?

12. В каких случаях и при соблюдении каких условий потребитель вправе обменять товар надлежащего качества?

13. Перечислите основные виды административных и уголовных правонарушений в области торговли.

Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Цели, задачи и структура коммерческой службы.

2. Должностные обязанности работников коммерческой службы.

3. Этические принципы предпринимательства.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Обоснуйте, что хозяйственные связи — неотъемлемая часть коммерческой деятельности.

2. Укажите, чему способствуют рациональные хозяйственные связи

3. Перечислите, что включает система хозяйственных связей. Охарактеризуйте сущность этапов формирования, оформления, функционирования хозяйственных связей.

4. Укажите, с учетом, каких принципов осуществляется организация коммерческих связей?

5. Какие функции выполняет договор поставки?

6. Выделите существенные условия договора поставки и купли-продажи.

7. Охарактеризуйте последовательность процесса заключения договора.

8. Укажите причины прекращения договорных обязательств.

9. Обоснуйте суть поиска поставщиков и конечный результат этой работы.

10. Какую информацию необходимо иметь коммерсанту о поставщике, при намерении заключить сделку?

11. Какие основные критерии оценки поставщиков применяют в процессе закупочной деятельности?
12. Объясните различия между источниками поступления товаров и поставщиками товаров.
13. Какие факторы влияют на решение коммерсанта о закупке товара?
14. Поясните, что предполагает маркетинговый подход к сбыту товаров.
15. Определите функции оптовых предприятий по отношению к клиентам-покупателям.

Тема 4. Коммерческая информация и коммерческая тайна

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Понятие и виды информации.
2. Роль информации в коммерческой деятельности.
3. Коммерческая тайна и способы ее защиты.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что понимается под информацией и информационными ресурсами?
2. Что такое документ?
3. Как классифицируют сведения, составляющие государственную тайну?
4. Какая информация считается конфиденциальной? Приведите примеры.
5. Какова роль информации в коммерческой деятельности?
6. Перечислите основные виды информации, используемые в коммерческой деятельности.
7. Что такое коммерческая тайна? Каковы формы ее проявления?

Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Требования, предъявляемые к информации о товарах.
2. Штриховое кодирование товаров.
3. Маркировка товаров.
4. Транспортная маркировка грузов.
5. Назначение, виды и правовая охрана товарных знаков.
6. Регистрация товарных знаков.
7. Использование и прекращение правовой охраны товарных знаков.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. На какие виды делится информация о товарах? Дайте их краткую характеристику.
2. Какие обязательные сведения должна содержать информация о товарах?
3. Какая дополнительная информация должна быть размещена на пищевых продуктах?
4. Какие данные должна содержать информация на непродовольственных товарах с учетом их вида и технической сложности?
5. Какие требования предъявляются к размещению информации на товарах?
6. Что такое штрихкод? Для чего необходимо штриховое кодирование товаров?
7. Какие существуют системы кодирования товаров? Дайте характеристику основным типам штрихкодов.
8. Что понимается под товарной маркировкой? Для чего она нужна?
9. Что является основными носителями производственной и торговой маркировки товаров?

10 Как классифицируют применяемые для маркировки товаров информационные знаки? Приведите примеры таких знаков.

10. Из чего состоит транспортная маркировка грузов? Какие функции она выполняет?

Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности.
2. Правовое обеспечение рекламной деятельности.
3. Особенности рекламы отдельных видов товаров.
4. Саморегулирование в области рекламы.
5. Классификация и характеристика средств современной рекламы.
6. Эффективность торговой рекламы.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что такое реклама? В чем особенности торговой рекламы, каковы ее задачи?
2. Что является основной целью законодательства о рекламе?
3. Каковы общие требования к рекламе?
4. Как осуществляется государственный контроль в области рекламы?
5. Какую ответственность несут участники рекламного рынка за ненадлежащую рекламу?
6. Каковы особенности рекламы алкогольных напитков, табака и табачных изделий?

Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Основы построения процесса товародвижения.
2. Основные этапы коммерческой деятельности.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что следует понимать под процессом товародвижения?
2. Взаимодействием каких основных элементов обеспечивается функционирование процесса товародвижения?
3. Перечислите основные коммерческие и технологические операции, из которых состоит процесс товародвижения.
4. Какие факторы оказывают влияние на процесс товародвижения?
5. В каких формах может осуществляться процесс товародвижения? Чем обусловлен их выбор?
6. Что такое звенность товародвижения?
7. Перечислите основные принципы рациональной организации процесса товародвижения.
8. Дайте характеристику основных этапов коммерческой деятельности.
9. В чем проявляется специфика коммерческой деятельности предприятий оптовой и розничной торговли?

Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Понятие о сделках и договорах, их классификация.
2. Порядок заключения договора.
3. Изменение и расторжение договора.

4. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения.
5. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.
6. Общие сведения о договоре купли-продажи.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Дайте определение понятиям "сделка" и "договор". Какие они бывают?
2. В какой форме может быть заключен договор?
3. Что является существенными условиями договора?
4. Каков порядок заключения договора?
5. Каков порядок изменения и расторжения договора?
6. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора?
7. Что понимают под убытками?
8. Какие существуют способы обеспечения исполнения договорных обязательств? Приведите их краткую характеристику.
9. Перечислите основные виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Какие отношения они регулируют?
10. Что собой представляет договор купли-продажи?
11. Что является существенными условиями договора купли-продажи?
12. Каковы обязанности сторон по договору купли-продажи в отношении ассортимента, количества, качества, упаковки, цены товара, порядка его передачи, оплаты?

Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.

Литература: О-1; О-2; Д-2.

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Сущность и значение закупочной работы.
2. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
3. Структура и содержание договора поставки.
4. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
5. Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах.
6. Организация проведения аукционных торгов.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Перечислите основные операции, из которых состоит работа по оптовым закупкам товаров, дайте их характеристику.
2. Дайте определение понятию "договор поставки".
3. В каких случаях заключается договор поставки?
4. Назовите существенные условия договора поставки.
5. Каков порядок заключения договора поставки?
6. Каков порядок урегулирования разногласий при заключении договора поставки?
7. В чем суть специальных правил исчисления убытков, возникающих при расторжении договора?
8. Каков порядок изменения и расторжения договора поставки?
9. Какова примерная структура договора поставки?
10. Охарактеризуйте содержание наиболее важных разделов договора поставки.
11. Что представляют собой оптовые ярмарки?
12. Кто является организаторами, участниками и посетителями оптовых ярмарок?
13. Что представляет собой современная товарная биржа?
14. Какие виды сделок могут заключаться на товарных биржах? В чем их особенности?
15. Что предусматривается правилами биржевой торговли?

16. Кто является участниками биржевых торгов?
17. С какой целью проводятся аукционные торги? Какими они бывают?
18. Каков порядок проведения аукционов?

Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
2. Организация продажи товаров на оптовых рынках.
3. Организация продажи товаров.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Назовите основные операции, из которых состоит коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
2. Какова примерная структура договора оптовой купли-продажи?
3. Что представляют собой оптовые рынки? Кто выступает на них в роли продавцов и покупателей?

Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
2. Услуги розничной торговли.
3. Методы стимулирования продаж товаров.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Назовите цели коммерческой работы розничного торгового предприятия.
2. Укажите значимость целевой программы стратегического планирования для развития торговых процессов в розничном предприятии.
3. Раскройте задачи и содержание торговой деятельности розничного торгового предприятия.
4. Рассмотрите функции розничной торговли в современных условиях.

Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле.

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Виды покупательского спроса и задачи его изучения.
2. Понятие о торговом ассортименте.
3. Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле.
4. Управление товарными запасами в торговле.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что такое спрос? На основе чего производится его изучение в торговле?
2. Какие виды спроса вы знаете? Как они учитываются на предприятиях розничной торговли?
3. Что понимают под ассортиментом товаров? В чем отличие между промышленным и торговым ассортиментом?
4. Приведите примеры класса, группы, вида и разновидности товаров.
5. Как различают товары в зависимости от частоты и характера спроса на них?
6. С какой целью осуществляют формирование ассортимента товаров, что оказывает влияние на него?
7. Каковы особенности формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле?

8. Для чего разрабатываются ассортиментные перечни?
9. Что представляют собой товарные запасы? Какими они бывают?
10. В чем заключается управление товарными запасами на предприятиях торговли?

Тема 13 Организация и технология складских операций.

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Содержание и принципы организации складских операций.
2. Технология операций по поступлению товаров на склад.
3. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству.
4. Технология хранения товаров на складе.
5. Организация и технология отпуска товаров со склада.
6. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что оказывает влияние на характер и структуру складского технологического процесса?
2. Перечислите основные принципы рациональной организации складского технологического процесса.
3. Назовите основные операции, выполняемые при поступлении товаров на склад различными транспортными средствами.
4. В каких случаях при приемке товаров следует руководствоваться правилами, изложенными в Инструкциях о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству и о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству?
5. В чем суть приемки товаров по количеству? Как она оформляется документально?
6. Что должно быть указано в акте о недостатке товаров?
7. В чем заключается приемка товаров по качеству? Какими документами она оформляется?
8. В какие сроки производится приемка товаров по количеству и качеству?
9. В каких случаях для определения качества товаров производится отбор образцов (проб)? Каким документом он оформляется?
10. Каким должно быть содержание акта о фактическом качестве и комплектности полученных товаров?
11. Какие способы хранения и приемы укладки товаров применяются на складах?
12. Назовите основные требования, предъявляемые к размещению товаров на хранение.
13. Что понимают под режимом хранения товаров? Приведите примеры.
14. Перечислите и охарактеризуйте основные операции по отпуску товаров со склада.
15. В чем заключается отборка товаров в зале товарных образцов?
16. Какие методы отборки товаров с мест хранения применяются на складах?
17. Какие факторы влияют на организацию товароснабжения розничной торговой сети?
18. Какие принципы должны соблюдаться при организации товароснабжения розничных торговых предприятий?
19. Какие формы и методы доставки товаров применяют при завозе их в розничную торговую сеть?
20. В чем суть централизованной доставки товаров, каковы ее преимущества?

Тема 14. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Вопросы для самопроверки:

1. Франчайзинг.
2. Финансовая аренда (лизинг).
3. Факторинг.

4. Товарообменные операции (бартер).

Вопросы и задания для самостоятельной работы:

1. Что такое франчайзинг?
2. В чем суть договора коммерческой концессии?
3. Каковы права и обязанности правообладателя (франчайзера) и пользователя (франчайзи)?
4. Что такое лизинг? На основании какого договора строятся отношения сторон при осуществлении лизинга?
5. Что является предметом лизинга?
6. Каковы права и обязанности лизингодателя, лизингополучателя и продавца по договору финансовой аренды (лизинга)?
7. Что такое факторинг? В каких случаях и с какой целью он применяется в торговле?
8. В каких случаях в коммерческой деятельности применяют товарообменные операции? Каким договором они оформляются?

Критерии оценки:

Устный опрос – 0,5 балла.

0,5 балл выставляется студенту, если он свободно отвечает на теоретические вопросы и показывает глубокие знания изученного материала.

0,4 балла выставляется студенту, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы.

0,3 балла выставляется студенту, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов.

0,2 балла выставляется студенту, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов за задаваемые дополнительные вопросы.

Задания для текущего контроля

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Тестирование к текущему контролю по теме

Тема 7. Роль и место коммерческой деятельности в организации товародвижения

1.Задание

Что такое «глубина» товарной номенклатуры?

- а) это общее число составляющих отдельных товаров фирмы
- б) это общая численность ассортиментных групп
- в) это варианты предложения каждого отдельного товара ассортиментной группы
- г) нет правильного ответа

2.Задание

Какие особенности не характерны для рынка товаров промышленного назначения:

- а) на нем меньше покупателей
- б) покупатели товаров профессионалы
- в) спрос на товары промышленного назначения не меняется
- г) нет правильного ответа

3. Задание

В каких рыночных ситуациях имеет место конкуренция продавцов:

- а) «рынок покупателя»
- б) «рынок продавца»
- в) равновесный рынок
- г) продавцы конкурируют (в той или иной степени) всегда

4. Задание

В чем отличия предпринимательства от коммерции:

- а) нет отличий
- б) предпринимательство представляет собой организационно – производственную деятельность
- в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства

5. Задание

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

6. Задание

Коммерческая деятельность торгового предприятия опирается на комплекс наук:
(укажите лишнее)

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

7. Задание

К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:

- а) риск потери контроля над фирмой
- б) низкая ликвидность инвестиций вложенных в фирму
- в) риск оппортунистического поведения партнеров по бизнесу

г) верно все

8. Задание

Собственник денежного капитала, фирмы - это:

- а) лицо, которое делает вклад в капитал фирмы
- б) только владелец контрольного пакета
- в) только владелец 51 % акций фирмы
- г) корпорация как физическое лицо

9. Задание

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

10. Задание

Что из приведённого ниже не относится к активной части основных фондов:

- а) торгово-технологическое оборудование
- б) подъёмно-транспортные устройства
- в) средства малой механизации
- г) автомобильный транспорт
- д) здания

11. Задание

Сведения, которые уже где-то существуют, будучи ранее собранными, для других целей - это информация:

- а) Первичная
- б) Вторичная

12. Задание

Перечисленные ниже утверждения относятся к достоинствам:

- быстрый сбор
- относительно недорого
- возможность сопоставления данных из нескольких источников
- невозможность получить необходимые сведения самостоятельно
- весьма достоверна; дает более полное представление о рассматриваемых проблемах

- а) первичной информации
- б) вторичной информации

13. Задание

Перечисленное ниже утверждение относится к:

выработка и принятие решений осуществляются руководителем совместно с подчинёнными, исполнители знают свой круг обязанностей и чётко взаимодействуют друг с другом.

- а) демократическому стилю управления
- б) директивному стилю управления

14. Задание

Перечисленные ниже утверждения относятся к недостаткам:

слабо учитываются постоянно изменяющиеся внутренние и внешние условия деятельности торгового предприятия;

нерациональное распределение информационных потоков;

превышаются нормы управляемости, особенно у руководителей высшего звена.

- а) линейно-функционального управления;
- б) матричного управления;
- в) функционального управления;
- г) дивизионального управления.

15. Задание

Основная причина существования оптовой торговли, как промежуточного звена между производителем и торговой точкой, заключается в том, что она:

- а) увеличивает эффективность распределения продуктов
- б) способствует росту продаж фирмы-производителя
- в) способствует росту продаж розничных торговцев
- г) берет на себя ответственность за транспортировку грузов от производителя до розничного торговца

16. Задание

Продвижение товара - это:

- а) совокупность разнообразных методов стимулирования, используемых компаниями при взаимодействии с целевыми рынками и широкой общественностью
- б) установление непосредственных контактов между продавцом и покупателем
- в) платная форма безличного воздействия рекламодателя на целевой рынок через средства массовой информации
- г) любые формы взаимодействия фирмы с аудиторией, которые не связаны напрямую с организацией продажи товара

17. Задание

Какой из перечисленных ниже инструментов стимулирования сбыта является наиболее подходящим для того, чтобы обеспечить повторные покупки потребительского товара, который приобретают регулярно?

- а) специальные купоны на упаковке
- б) бесплатные образцы
- в) распространение бесплатных (подарочных) купонов в каждую дверь
- г) демонстрация (образцов товаров)

18. Задание

Оптовая ярмарка-выставка отличается от продовольственного рынка:

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

19. Задание

Кто из перечисленных посредников не относится к зависимым?

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

20. Задание

С чем связано появление маркетинга в коммерческой деятельности торгового предприятия?

- а) технический прогресс
- б) обострение конкуренции товаропроизводителей
- в) расширение торговых связей
- г) обострение конкуренции покупателей

Критерии оценки:

«отлично» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 85 – 100%;
«хорошо» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 70 – 84%;
«удовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют 50 – 69%;
«неудовлетворительно» - выставляется студенту, если правильные ответы составляют менее 50%.

Задания для творческого рейтинга
Темы рефератов, докладов

Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности
Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

1. Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения.
2. Тенденции развития оптовой торговли в России на современном этапе.
3. Сущность и функции оптовой торговли в сфере товарного обращения.
4. Механизм проведения структурной политики оптовой торговли.
5. Оптовые торговые организации и их виды.
6. Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле в условиях глобализации экономики.

Тема 8. Договоры в коммерческой деятельности
Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

1. Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения.
2. Тенденции развития оптовой торговли в России на современном этапе.
3. Сущность и функции оптовой торговли в сфере товарного обращения.
4. Механизм проведения структурной политики оптовой торговли.
5. Оптовые торговые организации и их виды.
6. Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле в условиях глобализации экономики.

Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.
Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

1. Организация закупок материальных ресурсов на предприятии
2. Обеспечение товарными ресурсами предприятия розничной (оптовой) торговли
3. Формирование коммерческих связей и путей товародвижения
4. Организация коммерческих сделок
5. Организация выбора поставщика товара в коммерческой деятельности предприятия
6. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам и пути ее совершенствования

Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.
Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

1. Розничная торговля и ее содержание.
2. Виды розничной торговли.
3. Коммерческая и торговая деятельность – общие черты и отличия.
4. Розничная торговая сеть и перспективы ее развития.
5. Специализация розничной торговой сети.
6. Размещение и структура современной розничной торговой сети.

Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле.
Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

1. Сущность понятия «прогноз спроса потребителей».
2. Основные факторы, формирующие спрос на потребительские товары.

3. Формы проявления спроса учитываются при организации коммерческих операций, которые влияют на решения о покупке (продаже) товара.
4. Методы, используемые в торговом предприятии для выявления устойчивости тенденций (тренда) развития спроса в ретроспективе.
5. Методы прогнозирования спроса.

Критерии оценки:

0,5 балла – выставляется обучающемуся, если выполнены все требования к написанию доклада (презентации): обозначена проблема и обоснована ее актуальность, проведен анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, выполнена качественная презентация,

0,4 балла – выставляется обучающемуся, если основные требования к докладу (презентации): выполнены, но присутствуют недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объем реферата, имеются упущения в оформлении презентации,

0,3 балла – выставляется обучающемуся, если имеются существенные отклонения от требований к докладу (презентации). В частности, тема раскрыта частично, допущены ошибки и отсутствуют выводы.

Расчетно-аналитические задания

Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Задание 1. Оптовое предприятие получило по договору поставки продукции от своего иногороднего поставщика. При вскрытии вагона, в котором был доставлен груз, установлено, что часть продукции испорчена при транспортировке (бой, лом). Как должно оптовое предприятие документально отразить этот факт? Кто и в каком случае отвечает за недостающее количество товаров?

Задание 2. Ряд поставщиков по разным параметрам (сроки, качество, цена) не полностью устраивают оптовое предприятие. Может ли оптовое предприятие изменить условия заключенных ранее договоров поставки? При каких обстоятельствах оптовое предприятие может в одностороннем порядке разорвать договор поставки?

Задание 3. Оптовое предприятие получило от покупателей рекламацию на качество поставленной партии товаров. Назовите документы, которые должно получить оптовое предприятие, помимо самой претензии? Каковы должны быть действия оптового предприятия при получении рекламации?

Задание 4. Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?

Тема 11. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Задание 1. Оценить эффективность торговой деятельности предприятия «Мебель для дома и офиса» через анализ динамики товарооборота и прибыли за период прошлого и отчетного год. Данные для анализа представлены в таблице

Таблица 1 - Динамика товарооборота и прибыли за период прошлого и текущего года

Показатели	Прошлый год	Текущий год	Темп роста (%)	Абсолютный прирост (убыль) (руб.)
Товарооборот (руб.)	15093273	16904466		
Прибыль (руб.)	3315756	3846277		

Задание 2. По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона Х в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара Х за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар Х по цене?

Тема 12. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в торговле.

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Ситуация 1. 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).

- Выделите товары основного ассортимента и товары, дополняющие его.
- Какие еще дополняющие товары можно включить в ассортимент универсамов?

Ситуация 2. Торговая сеть магазинов, ориентированная на дискаунтный формат, разрабатывает стратегию открытия мини- магазинов с общей торговой площадью менее 800 м². Разработан проект базового формата мини- магазина «Магазин у дома». Имеется три концепции формирования торгового ассортимента:

1. Концепция торговли свежими продуктами; доля скоропортящихся в ассортименте – около 60%. Ассортимент: кулинария, салаты, мясо, свежая рыба, овощи и фрукты, молоко, хлеб, кондитерские и макаронные изделия.

2. Концепция горячего питания – продажа готовых к употреблению горячих блюд. Ассортимент: не менее трех блюд ежедневно.

3. Концепция быстрого питания - организация небольшого кафетерия и продажа продуктов питания, предназначенных для употребления на ходу. Ассортимент: кофе, кондитерские изделия, хот - доги, сэндвичи, соки, картофель - фри, безалкогольные напитки.

– Сформулируйте основные идеи каждой из предложенных концепций, касающиеся технологии закупок и продаж, мерчандайзинга, потребностей покупателей в отношении ассортимента.

Критерии оценки:

0,5 балл ставится студенту, владеющему высоким теоретическим и методическим уровнем решения ситуационных задач, в полном объеме, на высоком качественном уровне;

0,4 балла заслуживает студент, владеющий достаточным теоретическим и методическим уровнем решения комплексных ситуационных задач; проявивший сформированность умений в аналитической деятельности; испытывающий некоторые затруднения в формулировании выводов;

0,3 балла заслуживает студент, выполнивший основные задачи задания, не проявляющий творческого, интереса в решении поставленных задач; испытывающий значительные затруднения в работе;

Перечень тем дискуссий

Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Субъекты коммерческой деятельности

Дискуссия по теме «Оптовая и розничная торговля в современных условиях: проблемы и тенденции»

Тема 3. Коммерческие службы торговых организаций

Дискуссия по теме «Выбор квалифицированных контрагентов товаров»

Тема 5. Средства товарной информации. Товарные знаки

Дискуссия по теме «Коммерческое обозначение, фирменное наименование, товарный знак»

Тема 6. Реклама в коммерческой деятельности

Дискуссия по теме «Современные средства рекламы товаров, работ и услуг»

Критерии оценки:

Дискуссия – 1,5 балла.

1,5 балла 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,

1 балл 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,

0,5 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,

Перечень тем дискуссий для проведения круглого стола
Индикатор достижения: ОПК-3.2, ОПК-4.1, ОПК-4.2.

Тема 9. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.

Самостоятельная подготовка к дискуссии «Круглый стол» по обсуждению проблемы «Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения»; проведение дискуссий по тематике: (доклады с презентацией).

Тема 10. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

Самостоятельная подготовка к дискуссии «Круглый стол» по обсуждению проблемы «Спрос потребителей и методы его прогнозирования»; проведение дискуссий по тематике: (доклады с презентацией)

Критерии оценки:

Круглый стол – 1,5 балла.

1,5 балла выставляется студенту, если он активно участвует в обсуждении вопроса, 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,

1 балл 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,

0,5 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,

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Структура зачетного задания

Наименование оценочного средства	Максимальное количество баллов
Вопрос 1. Инфраструктура оптовой торговли	10
Вопрос 2. Основы построения процесса товародвижения	10
Практическое задание (задача). Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 593638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 555312 тыс.руб. Валовой доход –38326тыс.руб. Проценты к получению – 388 тыс.руб. Проценты к оплате – 1182 тыс.руб. Прочие доходы – 8891 тыс.руб. Прочие расходы – 15676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.	20

Типовой перечень вопросов к экзамену

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену
1.	Сущность коммерческой деятельности.
2.	Характеристика основных объектов коммерческой деятельности.
3.	Инфраструктура оптовой торговли.
4.	Инфраструктура розничной торговли.
5.	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
6.	Значение и методы государственного регулирования коммерческой деятельности.
7.	Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
8.	Защита прав потребителей при продаже им товаров и оказании связанных с этим услуг.
9.	Ответственность за нарушения законодательства в сфере торговли.
10.	Цели, задачи и структура коммерческой службы.
11.	Должностные обязанности работников коммерческой службы.
12.	Этические принципы предпринимательства.
13.	Понятие и виды информации.
14.	Роль информации в коммерческой деятельности.
15.	Коммерческая тайна и способы ее защиты.
16.	Требования, предъявляемые к информации о товарах.
17.	Штриховое кодирование товаров.
18.	Маркировка товаров.
19.	Транспортная маркировка грузов.
20.	Назначение, виды и правовая охрана товарных знаков.
21.	Регистрация товарных знаков.
22.	Использование и прекращение правовой охраны товарных знаков.
23.	Сущность и значение рекламы в коммерческой деятельности.
24.	Правовое обеспечение рекламной деятельности.
25.	Особенности рекламы отдельных видов товаров.
26.	Саморегулирование в области рекламы.

27	Классификация и характеристика средств современной рекламы.
28	Эффективность торговой рекламы.
29	Основы построения процесса товародвижения.
30	Основные этапы коммерческой деятельности.
31	Понятие о сделках и договорах, их классификация.
32	Порядок заключения договора.
33	Изменение и расторжение договора.
34	Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения.
35	Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности.
36	Общие сведения о договоре купли-продажи.
37	Сущность и значение закупочной работы.
38	Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
39	Структура и содержание договора поставки.
40	Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
41	Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах.
42	Организация проведения аукционных торгов.
43	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
44	Организация продажи товаров на оптовых рынках.
45	Организация продажи товаров.
46	Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
47	Услуги розничной торговли.
48	Методы стимулирования продаж товаров.
49	Виды покупательского спроса и задачи его изучения.
50	Понятие о торговом ассортименте.
51	Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле.
52	Управление товарными запасами в торговле.
53	Содержание и принципы организации складских операций.
54	Технология операций по поступлению товаров на склад.
55	Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству.
56	Технология хранения товаров на складе.
57	Организация и технология отпуска товаров со склада.
58	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
59	Франчайзинг.
60	Финансовая аренда (лизинг).
61	Факторинг.
62	Товарообменные операции (бартер).
63	Понятие рисков в коммерческой деятельности и их страхование
64	Экономический эффект и эффективность коммерческой деятельности
65	Порядок проведения мероприятий по контролю (надзору)
66	Порядок составления актов при проведении мероприятий по контролю (надзору) коммерческой деятельности предприятия
67	Меры по устранению выявленных недостатков товаров
68	Обязанности лиц, осуществляющих контроль (надзор)
69	Последствия продажи товаров ненадлежащего качества
70	Сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров
71	Порядок расчетов с потребителем в случае приобретения им товара ненадлежащего качества

Задания, включаемые в экзамену

Номер задачи	Перечень задач к экзамену																																				
1	Задача 1 По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона X в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар X по цене?																																				
2	Задача 2. Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?																																				
3	Задача 3. Определить объем производства и реализации продукции на четвертый квартал в натуральных и стоимостных показателях, а также объем поставки в стоимостном выражении. Используя приведенные в таблице 1 исходные данные. Таблица 1 Исходные данные для расчета <table><tr><th rowspan="3">Продукция</th><th rowspan="3">Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.</th><th rowspan="3">Отпускная цена, руб.</th><th colspan="4">Остатки готовой продукции, тыс. шт.</th></tr><tr><th colspan="2">На 01.10</th><th colspan="2">На конец квартала</th></tr><tr><th>на складе готовой продукции</th><th>Продукции отгруженной, но не оплаченной</th><th>на складе готовой продукции</th><th>Продукции отгруженной, но не оплаченной</th></tr><tr><td>Изд.А</td><td>135,0</td><td>247,0</td><td>3,4</td><td>6,3</td><td>4,0</td><td>4,5</td></tr><tr><td>Изд.Б</td><td>210,0</td><td>560,0</td><td>8,9</td><td>4,2</td><td>6,3</td><td>7,0</td></tr><tr><td>Изд.В</td><td>2050,0</td><td>985,0</td><td>51,8</td><td>73,0</td><td>61,5</td><td>68,0</td></tr></table>	Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.	Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.				На 01.10		На конец квартала		на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5	Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0	Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0
Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.				Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.																															
						На 01.10		На конец квартала																													
		на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции		Продукции отгруженной, но не оплаченной																															
Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5																															
Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0																															
Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0																															
4	Задача 4. На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145млн. руб. Остатки на начало квартала составляют: на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей. Норматив запаса готовой продукции составляет 2 млн. руб. В планируемом периоде реализованной считается продукция по факту оплаты, однако, стабильным потребителям и дилерам отгрузка осуществляется под прошедшие через банк потребителя платежные поручения. Удельный вес данной группы потребителей составляет порядка 40% объема поставки. При этом средний срок пробега платежных документов и отсрочки платежа составляет 5 дней. Определить план производства и объем реализации продукции на планируемый квартал.																																				
5	Задача 5. Подшипниковый завод производит широкий ассортимент подшипников. На основании сформированного отделом сбыта портфеля заказов подшипник «А» отгружается вагонами, автомашинами, в контейнерах, с использованием многооборотной тары, а также малой скоростью. Расчетное количество дней, необходимое для отправки данного подшипника каждому потребителю, колеблется от 1 до 15 дней. В таблице 2 приведены данные о программе выпуска подшипника «А» и затратах времени для подготовки его																																				

отправки по видам отгрузки. Таблица 2		
Показатели	Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.	Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки
Виды отгрузки: - вагонами	21,9	6,7
- контейнерами	48,2	2,0
- автомашинами	30,7	3,9
- малой скоростью	98,6	1,0
- многооборотной тарой	1,9,6	1,5
Всего:	219,0	
Примечание: Оптовая цена подшипника «А» за одну штуку составляет 150 рублей Определить величину запаса подшипника на складе готовой продукции в днях, штуках, рублях.		
6	Задача 6. Определить оптимальную величину серии выпускаемой продукции и среднегодового запаса, соответствующих минимальным суммарным издержкам по складированию продукции и подготовке производства. Исходные данные: 1. Возможный выпуск товара «А» за год составляет 264 тыс. штук. 2. Объем реализации за год - 60 тыс. штук 3. Средние переменные издержки - 20 дол. 4. Издержки по подготовке производства на каждую серию - 3200 дол. 5. Издержки по складированию готовой продукции составляют 22% от стоимости среднегодового запаса.	
7	Задача 7. Рассчитайте необходимое количество рабочих мест контролеров-кассиров для проектируемого магазина «Универмаг» с торговой площадью 1200 кв. м на основании следующих данных: площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя согласно СНиП – 2,5 кв. м; среднее время расчета с одним покупателем – 40 сек.; коэффициент использования рабочего времени кассира – 0,9.	
8	Задача 8. Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида (оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделать выводы. Исходные данные: Годовая потребность в материалах = 1200 шт. Стоимость хранения единицы материала в месяц = 280 ден. ед. Стоимость заказа и доставки одной партии, в т.ч. НДС = 420 ден. ед. Время доставки материала от поставщика = 25 дней.	
9	Задача 9. Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.	
10	Задача 10. Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных: площадь торгового зала – 200 кв. м,	

	площадь выкладки товаров – 120 кв. м, площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м. При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.																				
11	Задача 11. Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам: <table><tr><td>Показатель</td><td>Система 1</td><td>Система 2</td><td>Система 3</td></tr><tr><td>Годовые эксплуатационные затраты, у.е.</td><td>7050</td><td>9020</td><td>6100</td></tr><tr><td>Годовые транспортные затраты, у.е.</td><td>3500</td><td>4850</td><td>7040</td></tr><tr><td>Единовременные затраты, у.е.</td><td>50000</td><td>60000</td><td>40000</td></tr><tr><td>Срок окупаемости системы, лет</td><td>5,2</td><td>5,5</td><td>4,9</td></tr></table>	Показатель	Система 1	Система 2	Система 3	Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100	Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040	Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000	Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9
Показатель	Система 1	Система 2	Система 3																		
Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100																		
Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040																		
Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000																		
Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9																		
12	Задача 12. Фирма-дистрибьютор получает товары от большого количества поставщиков и рассылает их покупателям по почте. Циклическое изменение потребности в складских площадях постоянно и составляет в течение года: I квартал – 60 000 кв.м, II квартал – 100 000 кв.м, III квартал – 120 000 кв.м, IV квартал – 100 000 кв.м. При строительстве собственного склада постоянные издержки составляют 600 000 долл., а переменные – 10 долл./кв. м. Издержки на эксплуатацию составляют 0,1 долл./кв. м в год. При аренде общественного склада плата составляет 0,95 долл./кв. м. Определить, нужно ли строить собственный склад при сроке эксплуатации 20 лет? Если да, то какой площади – 60 000 кв.м, 100 000 кв.м или 120 000 кв.м (с дополнительной арендой общественных складов или с недогрузкой собственного склада)? Расчет оформить в виде таблицы.																				
13	Задача 13. Рассчитайте потребность в электропогрузчиках для склада на основании следующих данных: годовой грузооборот склада – 68800 т; электропогрузчиками обрабатывается 90% грузооборота; склад работает в одну смену (продолжительность смены – 10 часов); эксплуатационная производительность электропогрузчика – 11000 кг/час; коэффициент неравномерности грузооборота – 1,2; количество нерабочих дней в году – 105.																				
14	Задача 14. Предприятие продает 8000 штук изделий по цене 30 руб. за единицу. Переменные затраты составляют 15 руб. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 руб. Предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 500 ед. изделий по цене 21 руб. за единицу. Следует ли предприятию принимать дополнительный заказ по пониженной цене?																				
15	Задача 15. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 485676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 441479 тыс.руб. Издержки обращения –12142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.																				
16	Задача 16. Определить объем валовой прибыли предприятия, рентабельность хозяйственной деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 375676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 341479 тыс.руб. Издержки обращения – 2142 тыс.руб.																				

	Примечание налог на прибыль составляет 20%.
17	Задача 17. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 585676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 521479 тыс.руб. Издержки обращения – 842 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
18	Задача 18. Определить объем валового дохода и чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 285676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 241479 тыс.руб. Издержки обращения – 742 тыс.руб.
19	Задача 19. Определить объем издержек обращения предприятия на основе следующих показателей: Товарооборот – 593638 тыс.руб. Себестоимость - 555312 Валовой доход – 38326 тыс.руб. Прибыль от продаж – 18326 тыс.руб.
20	Задача 20. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 355476 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 311079 тыс.руб. Издержки обращения – 944 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
21	Задача 21. Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 593638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 555312 тыс.руб. Валовой доход – 38326тыс.руб. Проценты к получению – 388 тыс.руб. Проценты к оплате – 1182 тыс.руб. Прочие доходы – 8891 тыс.руб. Прочие расходы – 15676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
22	Задача 22. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных: Товарооборот- 493638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 455312 тыс.руб. Проценты к получению – 288 тыс.руб. Проценты к оплате – 982 тыс.руб. Прочие доходы – 3891 тыс.руб. Прочие расходы – 5676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
23	Задача 23 Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 693638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 605312 тыс.руб. Прочие доходы – 9891 тыс.руб. Прочие расходы – 10676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
24	Задача 24 Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 5768 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4163 тыс.руб.

	Управленческие расходы –142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
25	Задача 25. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 5103тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4227 тыс.руб. Издержки обращения –802 тыс.руб. Прочие расходы. – 39 тыс.руб. Прочие доходы – 29 тыс.руб.
26	Задача 26. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
27	Задача 27. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
28	Задача 28. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 7303тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 6225 тыс.руб. Коммерческие расходы – 512 тыс.руб. Управленческие расходы – 387 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
29	Задача 29. Определить объем чистой прибыли и рентабельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 8426 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 7315 тыс.руб. Коммерческие расходы – 600 тыс.руб. Управленческие расходы – 306 тыс.руб. Прочие расходы. – 64 тыс.руб. Прочие доходы – 51 тыс.руб.
30	Задача 30. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 9425 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 8314 тыс.руб. Коммерческие расходы – 500 тыс.руб. Управленческие расходы – 400 тыс.руб.
31	Задача 31. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 9293тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 24 тыс.руб. Прочие доходы – 32 тыс.руб.
32	Задача 32. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на осно-

	ве следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 8392тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5225 тыс.руб. Коммерческие расходы – 802 тыс.руб. Управленческие расходы – 497 тыс.руб.
33	Задача 33. Определить объем валовой прибыли предприятия и прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 10392тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5005 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1014 тыс.руб. Управленческие расходы – 907 тыс.руб.
34	Задача 34. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 11492тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 6113 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1103 тыс.руб. Управленческие расходы – 717 тыс.руб. Прочие расходы. – 104 тыс.руб. Прочие доходы – 92 тыс.руб.
35	Задача 35. Определить объем чистой прибыли, на основе следующих данных: Товарооборот- 15582тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 7723 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1028 тыс.руб. Управленческие расходы – 825 тыс.руб. Прочие расходы. – 527 тыс.руб. Прочие доходы – 678 тыс.руб. Налог – 20%
36.	Задача 36. Определить рентабельность коммерческой деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 25692тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 18613 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1101 тыс.руб. Управленческие расходы – 934 тыс.руб. Прочие расходы. – 401 тыс.руб. Прочие доходы – 329 тыс.руб. Налог – 20%

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Таблица 6

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично» (зачтено)	ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности.	ОПК-3.2. Анализирует мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объёмов производства, предлагает решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне. ОПК-4.1. Определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения. ОПК-4.2. Оценивает вероятные риски и ограничения времени поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости.	Знает верно и в полном объеме: мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объёмов производства, предлагать решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне Умеет мыслить структурно, верно и в полном объеме: Определять ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения и оценивать вероятные риски и ограничения времени поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости.	Продвинутый
70 – 84 баллов	«хорошо» (зачтено)	ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности.	ОПК-3.2. Анализирует мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объёмов производства, предлагает решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне. ОПК-4.1. Определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения. ОПК-4.2. Оценивает вероятные риски и ограничения времени	Знает с незначительными замечаниями: мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объёмов производства, предлагать решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне Умеет с незначительными замечаниями: Определять ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения и оценивать вероятные риски и ограничения времени поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости	Повышенный

			поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости.		
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» (зачтено)	ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности.	ОПК-3.2. Анализирует мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объёмов производства, предлагает решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне. ОПК-4.1. Определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения. ОПК-4.2. Оценивает вероятные риски и ограничения времени поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости.	Знает на базовом уровне, с ошибками: мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объёмов производства, предлагать решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне Умеет на базовом уровне с ошибками: Определять ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения и оценивать вероятные риски и ограничения времени поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости	Базовый
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» (не зачтено)	ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов ОПК-4. Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности.	ОПК-3.2. Анализирует мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объёмов производства, предлагает решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне. ОПК-4.1. Определяет ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-	Не знает на базовом уровне: мотивы и закономерности поведения экономических субъектов, ситуации на различных рынках, динамику уровня цен и объёмов производства, предлагать решения для проблемных ситуаций на микроэкономическом уровне Не умеет на базовом уровне: Определять ресурсное обеспечение для поиска и внедрения организационно-управленческого решения и оценивать вероятные риски и ограничения времени поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости	Компетенции не сформированы

			управленческого решения. ОПК-4.2. Оценивает вероятные риски и ограничения времени поставленных профессиональных задач, осуществляет выбор наиболее оптимального решения, в том числе, в условиях неопределённости		
--	--	--	---	--	--