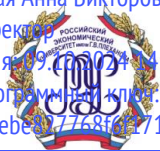



Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 19.02.2023 14:22:29
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe32776816710bd17a9070c31fd1b6a6ac5a1f10c8c5199



Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы «Коммерция»
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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

УТВЕРЖДЕНО
Протоколом заседания кафедры
товарной экспертизы, технологии торговли и
ресторанного бизнеса
от «28» февраля 2023 № 7
Зав. КТРБ, к.т.н., доц.  Губа

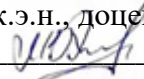
**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.В.16 ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ
для студентов 2020 года приема

Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело
Направленность (профиль)
«Коммерция»

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Составитель:
к.э.н., доцент
 3.Х. Моламусов

Краснодар
2023

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	3
2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ.....	3
3. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	4
4. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ....	5
5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ.....	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.....	9
ПРИЛОЖЕНИЯ:	
1. Перечень вопросов, практических заданий к экзамену.....	12
2. Комплект тестовых заданий.....	21
4. Вопросы собеседования (устного опроса).....	31
5. Перечень тем дискуссий.....	36
6. Мини кейсы.....	37
5. Комплект заданий для выполнения контрольной работы.....	40
7. Темы рефератов.....	49
8. Образец экзаменационного билета.....	51

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Оценочные материалы по учебной дисциплине Б1.В.16 «Оптово-посреднические операции» являются неотъемлемой частью нормативно-методического обеспечения системы оценки знаний и уровня сформированности компетенций студентов направления подготовки 38.03.06. Торговое дело направленности (профиля) «Коммерция» и обеспечивают качество образовательного процесса.

Оценочные материалы входят в состав ОПОП ВО, представляют собой совокупность контролирующих материалов, предназначенных для измерения уровня достижения студентов установленных результатов обучения, указанных в рабочей программе учебной дисциплины «Оптово-посреднические операции».

Оценочные материалы по дисциплине используются 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 «Коммерческая деятельность», «Логистика», «Менеджмент».

Виды оценочных материалов по учебной дисциплине «Оптово-посреднические операции» соответствуют образовательным технологиям, представленным в рабочей программе учебной дисциплины, в Календарно-тематическом плане учебной дисциплины.

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РАЗРАБОТКИ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Целью разработки оценочных материалов по учебной дисциплине «Оптово-посреднические операции» является установление соответствия знаний и уровня сформированности компетенций студента на данном этапе обучения требованиям рабочей программы учебной дисциплины..

Задачи, решаемые при помощи оценочных материалов 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;
- изучение сущности, основных принципов, функций, эволюции развития концепций маркетинга, сегментирования и позиционирования фирмы в цепочке создания ценности;
- обеспечение необходимыми для дальнейшей практической деятельности знаниями в части создания комплекса мер целостной системы управления процессами распределения и обмена на основе социально-экономического взаимодействия разнообразных субъектов рынка с целью достижения желаемого объема продаж на целевых рынках.

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

Изучение учебной дисциплины «Оптово-посреднические операции» направлено на формирование следующих компетенций:

ПК-6- способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

ПК-7- способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

ПК-15 – готовностью участвовать в выборе и формировании логистических цепей и схем в торговых организациях, способностью управлять логистическими процессами и изыскивать оптимальные логистические системы

Основными этапами формирования данных компетенций при изучении дисциплины являются последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов (тем) учебной дисциплины. Изучение каждого раздела (темы) предполагает овладение обучающимися необходимыми компетенциями.

Результат аттестации обучающихся на различных этапах формирования компетенций показывает уровень освоения компетенций обучающимися.

Этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины (таблица 1):

Таблица 1

Разделы (темы) дисциплины (модулей)	Формируемые компетенции (коды компетенций)		
	ПК-6	ПК-7	ПК-15
Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли	+	+	+
Тема 2 Организация формирования заказов потребителей	+	+	+
Тема 3 Организация закупочной и снабженческой деятельности	+	+	+
Тема 4 Организация хранения и продаж оптовым предприятием	+	+	+
Тема 5 Управление ценообразованием оптового предприятия	+	+	+
Тема 6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности	+	+	+

Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности	+	+	+
Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников	+	+	+

4. ПАСПОРТ ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные материалы по учебной дисциплине «Оптово-посреднические операции» включают 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 материалы		
		тестовые задания, кол-во	материалы	
			вид	кол-во (комплект, перечень)
Входной контроль				
1. Коммерческая деятельность	ОПК-3; ОК-2; ПК-2; ПК-6; ПК-8	20	Компьютерные тесты	1
2. Логистика	ОК-9; ОПК-5; ПК-15	20	Компьютерные тесты	1
3. Менеджмент	ОК-9, ОК-4, ОК-5, ПК-5	15	Компьютерные тесты	1
Текущий контроль				
Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли	ПК-6, ПК-7, ПК-15	-	Перечень вопросов для устного опроса, реферат	2
Тема 2 Организация формирования заказов потребителей	ПК-6, ПК-7, ПК-15	-	Перечень вопросов для устного опроса, реферат, дискуссия	3
Тема 3 Организация закупочной и снабженческой деятельности	ПК-14	-	Перечень вопросов для устного опроса, реферат	3
Тема 4 Организация хранения и продаж оптовым предприятием	ПК-6, ПК-7, ПК-15	-	Перечень вопросов для устного опроса, реферат, письменное задание	3
Тема 5 Управление ценообразованием оптового предприятия	ПК-6, ПК-7, ПК-15	-	Перечень вопросов для устного опроса, реферат	3

Тема 6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности	ПК-6, ПК-7, ПК-15	-	Перечень вопросов для устного опроса, реферат, мини кейс	3
Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности	ПК-6, ПК-7, ПК-15	-	Перечень вопросов для устного опроса, реферат	2
Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников	ПК-6, ПК-7, ПК-15	-	Перечень вопросов для устного опроса, реферат, мини кейс	3
Промежуточная аттестация экзамен	ПК-6, ПК-7, ПК-15	-	Вопросы к экзамену	1
Всего	ПК-6, ПК-7, ПК-15	55	-	27

5. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

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 в качестве основного критерия выступает наличие сформированных у него компетенций по результатам освоения учебной дисциплины.

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 2:

Таблица 2

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
------------------------------------	--	---	----------------------------

85 – 100 баллов	«отлично» «зачтено»	ПК-6	<p>Знает верно и в полном объеме: критерии выбора торговых посредников, особенности оформления сделок при разных формах торгового сотрудничества</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: выбирать торговых посредников, заключать с ними договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками выбора торговых посредников, заключения договоров с ними</p>
		ПК-7	<p>Знает верно и в полном объеме: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
		ПК-15	<p>Знает верно и в полном объеме: методы выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: методами выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p>
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ПК-6	<p>Знает с незначительными замечаниями: критерии выбора торговых посредников, особенности оформления сделок при разных формах торгового сотрудничества</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: выбирать торговых посредников, заключать с ними договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками выбора торговых посредников, заключения договоров с ними</p>
		ПК-7	<p>Знает с незначительными замечаниями: содержание и этапы организации и планирования материально-технического</p>

			<p>обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
		ПК-15	<p>Знает с незначительными замечаниями: методы выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: методами выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ПК-6	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: критерии выбора торговых посредников, особенности оформления сделок при разных формах торгового сотрудничества</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: выбирать торговых посредников, заключать с ними договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками выбора торговых посредников, заключения договоров с ними</p>
		ПК-7	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>

		ПК-15	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: методы выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ПК-6	<p>Не знает на базовом уровне: критерии выбора торговых посредников, особенности оформления сделок при разных формах торгового сотрудничества</p> <p>Не умеет на базовом уровне: выбирать торговых посредников, заключать с ними договоры и контролировать их выполнение</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками выбора торговых посредников, заключения договоров с ними</p>
		ПК-7	<p>Не знает на базовом уровне: содержание и этапы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p> <p>Не умеет на базовом уровне: организовывать материально-техническое обеспечение предприятий, осуществлять закупку и продажу товаров и услуг</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, практическими навыками закупки и продажи товаров</p>
		ПК-15	<p>Не знает на базовом уровне: методы выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Не умеет на базовом уровне: обоснованно выбирать и формировать логистические цепи и схемы при осуществлении оптово-посреднических операций</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методами выбора и формирования логистических цепей и схем при осуществлении оптово-посреднических операций</p>

Оценка «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 семинарским, выполнению самостоятельной работы, вопросы к зачетам, экзаменам, варианты тестовых заданий и т. п.

6. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И ИНЫЕ ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, 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 1-10)

Промежуточная аттестация

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

(Вопросы к экзамену с практическими заданиями и образец экзаменационного билета представлены в Приложении 1, 10)

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 (таблица 3).

Таблица 3

Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного материала	Представление оценочного материала 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 2,3,4 входной контроль)	Экспертный, электронный
2. Коллоквиум (опрос)	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 5)	экспертный
3. Дискуссия	Процесс обсуждения спорных вопросов, проблем и оценка умения студентов аргументировать собственную точку зрения	Перечень дискуссионных тем для проведения занятия (Приложение 6)	экспертный
5. Комплекты заданий	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	Комплект разноуровневых задач и заданий (Приложение 7, 8)	экспертный

	формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; -творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения		
6. Реферат (Эссе)	Средство, позволяющее оценить умение студента письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария соответствующей дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.	Тематика эссе (Приложение 9)	экспертный
7. Экзамен	Средство, позволяющее оценить уровень знаний студента в письменной или устной форме по всем темам, разделам изученной дисциплины	Вопросы к экзамену (Приложение 1), экзаменационные билеты (Приложение 10)	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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**Вопросы для подготовки к экзамену
 по дисциплине «Оптово-посреднические операции»
 (наименование дисциплины)
 для студентов 4 курса
 Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»
 на 2023-2024 уч. год**

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену
1.	Анализ финансовой деятельности фирмы-оптовика
2.	Время товарного обращения, факторы, его определяющие. Пути ускорения оборачиваемости товаров
3.	Издержки обращения предприятия оптовой торговли, их классификация
4.	Логистика в оптовой торговле
5.	Маркетинг в оптовой торговле
6.	Планирование хозяйственной деятельности фирмы-оптовика
7.	Нормирование товарных запасов торгового предприятия
8.	Оборотные средства предприятий оптовой торговли, их состав, структура, источники образования
9.	Основные направления использования прибыли предприятия. Виды прибыли
10.	Основные показатели эффективности деятельности оптового предприятия
11.	Показатели эффективности использования основных фондов предприятия оптовой торговли.
12.	Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия оптовой торговли.
13.	Рыночная цена, виды цен и способы их определения
14.	Управление запасами и инвентаризация запасов предприятия оптовой торговли
15.	Формы и системы оплаты труда, используемые на предприятиях торговли
16.	Управление товародвижением на предприятии оптовой торговли
17.	Виды торговых посредников и типы агентов
18.	Комиссия. Операции консигнации
19.	Дистрибьюторство. Каналы распределения товаров
20.	Дилерство. Торговое маклерство
21.	Посылторговое посредничество. Коммивояжерство
22.	Понятие и виды бирж
23.	Формы сделок и посредники на товарных биржах
24.	Виды и функции посреднических договоров. Существенные условия договора
25.	Предмет договора. Исполнение обязательств по договору
26.	Способы обеспечения обязательств.
27.	Управление закупочно-снабженческими процессами
28.	Технологический процесс отгрузки товаров потребителям

29	Организация внешних продаж
30	Приемка закупленного товара на склад фирмы-оптовика
31	Организация доставки товаров от поставщика на оптовый склад
32	Формирование заказа на закупку товара оптовика
33	Отдел закупок и его функции.
34	Расчет за товары и кредитование потребителей
35	Организация работы по формированию заказов потребителей
36	Хранение товара на складе фирмы-оптовика, управление запасами
37	Прямой сбыт
38	Особенности соглашения с консигнатором
39	Особенности соглашения с коммерческим представителем
40	Операции поручения
41	Агентские операции
42	Организация работ по продаже товаров со склада
43	Содержание работ по выполнению заказов товарополучателей
44	Определение стоимости заказа
45	Управление товарными запасами на фирме-оптовике
46	Сбыт через независимые посреднические структуры
47	Что такое сбытовая деятельность
48	Основные тенденции развития сбытовой деятельности
49	В чем заключается основная проблема дистрибьюции?
50	. В чем достоинства и недостатки собственной дистрибутивной сети?
51	Что предполагает связанная сбытовая сеть?
52	Какие основные задачи решаются в ходе дистрибьюции?
53	Основные функции логистического менеджмента в каналах сбыта
54	Для чего нужен зал товарных образцов?
55	Служба сбыта в структуре оптово-посреднической организации и её роль
56	Методы анализа сбытовой деятельности оптово-посреднического предприятия
57	Основные тенденции развития сбытовой деятельности в условиях современного рынка
58	Принципы организации и управления сбытовой деятельностью
59	Договорная работа в ходе сбытовой деятельности
60	Обслуживание клиентов как важнейшая стратегия сбытовой деятельности оптового предприятия.
61	Что включает оперативный метод поставок?
62	Транспортный коридор
63	Основные способы транспортировки грузов
64	Достоинства и недостатки автомобильного транспорта
65	Достоинства и недостатки ж/д транспорта
66	Достоинства и недостатки морского транспорта
67	Достоинства и недостатки авиа транспорта
68	Мультимодальные и интермодальные перевозки
69	Разработка графиков и маршрутов доставки товаров
70	Экспедиционное обслуживание транспортировки товаров
71	Терминальные перевозки
72	Выбор перевозчика, критерии выбора перевозчика

Практические задания к экзамену

Номер	Перечень задач к экзамену
-------	---------------------------

задачи							
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						
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 и 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 border="1"> <thead> <tr> <th>Показатель</th> <th>Система 1</th> <th>Система 2</th> <th>Система 3</th> </tr> </thead> <tbody> <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> </tbody> </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. Между дилером ПАО (до 2015 г. ОАО) "Аметист" - предпринимателем Ивановым А.А. (продавцом) и Кировским заводом (покупателем) был заключен договор купли-продажи №23 от 16.05.99г., по ко-торому продавец обязался передать покупателю 3 автомобиля ВА3 на сумму 420 000 рублей. По условиям договора продавец должен поставить товар по письму покупателя после зачисления денег на счёт продавца. Во исполнение данного договора 18.06.99г. Кировский завод перечислил дилеру 350 000 рублей, после чего про-давец произвел отпуск автомобилей на основании писем поку-пателя, подписанных начальником коммерческого отдела Киров-ского завода и удостоверенных печатью предприятия. При этом был составлен акт от 12.08.99 г. о передаче трех автомобилей марки, соответствующей указанной в договоре. Кировскому заводу. Дилер ПАО (до 2015 г. ОАО) 17.11.99 г. обратился в Арбитражный суд с иском о взыскании с Кировского завода задолженности за поставку автомобилей в сумме 70 000 рублей и 27 500 рублей за пользование чужими денежными средствами за период 12.08.99. по 17.11.99. на основании ст. 395 ГК РФ. Ответчик иск в части взыскания задолженности в сумме 70 000 рублей признал, а в части взыскания процентов за пользование чужими денежными средствами — заявил, что договором не был оговорен точный срок оплаты. Какое решение должен принять суд?

21	<p>Задача 21. Предприниматель Петрова И.Л. занималась распространением косметической продукции фирмы "Лечебная косметика".</p> <p>Между фирмой и предпринимателем Петровой И.Л. был заключен договор, по которому фирма "Лечебная косметика" обязуется поставить предпринимателю Петровой И.Л. косметическую продукцию на сумму 25 783 рублей в соответствии с прилагаемой спецификацией. Фирма свои обязательства по договору вы-полнила. После реализации указанного товара Петрова И.Л. обратилась в арбитражный суд с иском к фирме о взыскании 2 400 рублей агентского вознаграждения. По мнению предпринимателя Петровой И.Л. названные договоры являются агентскими, так как она занималась распространением косметической продукции фирмы. Кто прав в данной ситуации? Ответ обосновать.</p>
22	<p>Задача 22. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных:</p> <p>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%.</p>
23	<p>Задача 23 Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных:</p> <p>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%.</p>
24	<p>Задача 24 Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных:</p> <p>Товарооборот- 5768 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4163 тыс.руб. Управленческие расходы –142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
25	<p>Задача 25. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):</p> <p>Товарооборот- 5103тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4227 тыс.руб. Издержки обращения –802 тыс.руб. Прочие расходы. – 39 тыс.руб. Прочие доходы – 29 тыс.руб.</p>
26	<p>Задача 26. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):</p> <p>Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.</p>
27	<p>Задача 27. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%):</p> <p>Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб.</p>

	<p>Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.</p>
28	<p>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.</p>
29	<p>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.</p>
30	<p>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.</p>
31	<p>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.</p>
32	<p>Задача 32. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе 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.</p>
33	<p>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.</p>
34	<p>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.</p>
35	<p>Задача 35. Определить объем чистой прибыли, на основе следующих данных:</p>

	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%

Преподаватель КТРБ,
к.э.н., доцент



З.Х. Моламусов

**Комплект тестов (тестовых заданий)
по дисциплине «Менеджмент»**

1. Тестовый вопрос 1:

Менеджмент – это:

- а) управление человеческим коллективом в процессе общественного производства;
- б) целенаправленный, осознанный процесс регулирования процессов производства для достижения целей организации;
- в) управление производственно-хозяйственными системами: предприятиями, фирмами, компаниями;
- г) деятельность по подготовке, выработке и реализации управленческих решений.

2. Тестовый вопрос 2:

В системе управления организацией - объект управления - это?

- а) связующая подсистема;
- б) управляющая подсистема;
- в) финансовая подсистема;
- г) управляемая подсистема.

3. Тестовый вопрос 3:

Метод управления - это:

- а) совокупность приёмов и способов воздействия на управляемый опыт для достижения поставленных организацией целей;
- б) существенные, повторяющиеся, объективные взаимосвязи явлений и процессов в хозяйственной деятельности;
- в) совокупность элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которая образует определённую целостность;
- г) область трудовой деятельности.

4. Тестовый вопрос 4:

Какие факторы влияют на внешнюю среду организации?

- а) прямые и косвенные;
- б) основные и дополнительные;
- в) главные и второстепенные;
- г) глобальные и локальные.

5. Тестовый вопрос 5:

Что является источником власти и управления?

- а) знания;
- б) техника;
- в) собственность;
- г) люди.

6. Тестовый вопрос 6:

Какие виды деятельности принято различать в современном менеджменте?

- а) деятельность по управлению техническими средствами;
- б) управленческая деятельность по координации действий людей, управления факторами производства;
- в) управленческая деятельность по организации действий на рынке товаров и услуг;
- г) деятельность по строительству.

7. Тестовый вопрос 7:

Какие из ниже перечисленных функций управления относятся к общим?

- а) мотивация;
- б) информирование;
- в) контроль;
- г) принятие решений.

8. Тестовый вопрос 8:

Понятие категории управления включает:

- а) принципы;
- б) техника управления;
- в) функции;
- г) методы управления.

9. Тестовый вопрос 9:

Что определяет статику системы управления?

- а) функции;
- б) структура;
- в) технология процесса управления;
- г) цели.

10. Тестовый вопрос 10:

Система характеризуется следующими элементами:

- а) входом;
- б) процессом;
- в) ценой;
- г) выходом.

11. Тестовый вопрос 11:

Внутренняя среда организации – это:

- а) люди;
- б) информационные связи;
- в) конкуренты;
- г) законы.

12. Тестовый вопрос 12:

Основной задачей организации является:

- а) совершенствование структуры управления;
- б) увеличение прибыли;
- в) внедрение инноваций;
- г) производство продукции и услуг.

13. Тестовый вопрос 13:

Суть управления состоит:

- а) в выработке, принятии и реализации управленческого решения
- б) в исполнении управленческого решения
- в) в достижении прибыли организацией
- г) в устранении конкурентов.

14. Тестовый вопрос 14:

Организационная структура представляет собой:

- а) создание условий для эффективной работы сотрудников
- б) подбор специалистов, распределение задач, прав и ответственности, создание условий для эффективной работы сотрудников, организацию взаимодействия службы с другими подразделениями
- в) подбор специалистов, организацию взаимодействия службы с другими подразделениями
- г) руководство компании не интересуется организационной структурой, самое главное результат.

15. Тестовый вопрос 15:

При создании структуры управления учитывают:

- а) численность управленческого аппарата;
- б) норму управляемости;
- в) прямые и обратные связи;
- г) должностные инструкции.

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%.

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**Комплект тестов (тестовых заданий)
по дисциплине «Логистика»**

Тестовое задание

1. Запасы в логистической системе служат...

- А) в качестве буфера между транспортом, производством и реализацией;
- Б) для компенсации задержек, связанных с движением материалов;
- В) для экономии на транспортных издержках;
- Г) для изготовления продукции.

2. Выбор поставщика зависит от...

- А) цены и качества продукции;
- Б) географического положения;
- В) длительности отношений с поставщиками.

3. Процесс обеспечения предприятия материальными ресурсами, размещение ресурсов на складе предприятия и выдача их в производство – это логистика...

- А) производственная;
- Б) закупочная;
- В) информационная;
- Г) сбытовая;
- Д) финансовая.

4. Оптимальный заказ определяется с учетом...

- А) накладных расходов (транспортно-заготовительных);
- Б) потребности в материалах (объема материальных потоков);
- В) затрат на хранение единицы продукции;
- Г) качества материала.

5. К закупочной логистике НЕ относится...

- А) закупка оборудования;
- Б) выбор поставщика;
- В) реклама товаров;
- Г) контроль качества сырья и материалов;
- Д) погрузочно-разгрузочные работы;
- Е) расчет денежных средств для закупки товаров и материалов.

6. Гибкость поставки означает...

- А) возможность изменения маршрута;
- Б) способность учитывать пожелания клиентов;
- В) возможность изменения вида тары;
- Г) отношение к жалобам при некомплектных поставках;
- Д) возможность изменения средств транспортировки.

7. К функциям закупочной логистики относится...

- А) планирование процесса реализации;
- Б) выбор поставщиков;
- В) выбор типа транспортного средства;
- Д) сегментация потребительского рынка.

8. При выборе поставщика учитывается...

- А) качество товара;
- Б) цена товара;
- В) упаковка товара;
- Г) наличие документации о тестировании входящего сырья и материалов;
- Д) наличие документации об обучении и повышении квалификации персонала.

9. Задачи, связанные с реализацией функции снабжения:

- А) что закупить;
- Б) сколько закупить;
- В) у кого закупить;
- Г) как упаковать;
- Д) как организовать рекламу.

10. Функции закупочной логистики:

- А) выбор поставщика;
- Б) определение потребностей в материальных ресурсах;
- В) контроль за сроками поставок;
- Г) контроль за качеством складирования;
- Д) контроль за отпуском товаров.

11. Объектом изучения производственной логистики являются...

- А) промышленные предприятия;
- Б) оптовые предприятия;
- В) пункты розничной торговли;
- Г) грузовые станции.

12. Тянущие системы обеспечивают...

- А) удовлетворение рыночного спроса;
- Б) пополнение запаса готовой продукции на складе;
- В) ускорение транспортных операций.

13. Толкающие системы обеспечивают...

- А) удовлетворение рыночного спроса;
- Б) пополнение запаса готовой продукции на складе;
- В) ускорение транспортных операций.

14. Логистическая концепция организации производства включает...

- А) отказ от избыточных запасов;
- Б) отказ от изготовления серий деталей, на которые нет заказа;
- В) изготавливать продукцию большими партиями;
- Г) никогда не останавливать основное оборудование;
- Д) устранение простоев оборудования.

15. Принципы производственной логистики:

- А) однонаправленность;
- Б) разносторонность;
- В) гибкость;
- Г) жесткость;
- Д) синхронизация потоков;
- Е) интеграция потоков.

16. Объектом изучения производственной логистики являются...

- А) внутрипроизводственные логистические системы;
- Б) требования к качеству производства;
- В) программа регулирования сбыта на рынке;
- Г) внутрипроизводственные связи.

17. Понятие "толкающая система" применяется...

- А) в производственной логистике;
- Б) в системе управления запасами;

- В) в сбытовой логистике;
- Г) в информационной логистике;
- Д) в транспортной логистике.

18. Понятие "тянущая система" применяется...

- А) в производственной логистике;
- Б) в системе управления запасами;
- В) в сбытовой логистике;
- Г) в транспортной логистике.

19. МРП – это система...

- А) "толкающая";
- Б) "тянущая";
- В) "выталкивающая";
- Г) "вытягивающая".

20. "Канбан" – это система...

- А) "толкающая";
- Б) "тянущая";
- В) "выталкивающая";
- Г) "вытягивающая".

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%.

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**Комплект тестов (тестовых заданий)
по дисциплине «Коммерческая деятельность»**

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%.

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

Вопросы для коллоквиума (устного опроса)

по дисциплине «Оптово-посреднические операции»
(наименование дисциплины)

Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли

Литература: О-1; О-2; Д-3; НПД -1; НПД-3.

Вопросы для самопроверки

1. Что означает понятие «оптовая торговля»?
2. Что означает понятие «оптово-посредническая деятельность»?
3. Что означает понятие «оптово-посреднические операции»?
4. Каковы функции оптовой торговли?

Вопросы для самоподготовки

1. Что отражается в понятии «оптово-посредническая деятельность»?
2. Кто является инициатором оптово-посреднической деятельности?
3. За счет чего оптовые предприятия повышают эффективность товародвижения?

Вопросы для обсуждения

1. Развитие оптовой торговли в России
2. Классификация товаров оптовой торговли
3. Как можно охарактеризовать оптовую торговлю по признаку основной выполняемой функции?
4. Назовите задачи торговой деятельности оптового предприятия.
5. Какова основная задача оптовой торговли?

Индивидуальное задание

Подготовиться к письменному опросу по вопросам темы.

Самостоятельная отработка вопросов:

1. Оптовая торговля как посредник между производством и розничными торговыми предприятиями.
2. Предпосылки и факторы развития сферы управления оптово-посредническими операциями.

Тема 2. Организация формирования заказов потребителей

Литература: О-1; О-2; Д-3; НПД -4.

Вопросы для самопроверки:

1. Документы, регламентирующие приемку товаров.
2. Порядок оформления заказа потребителя.
3. Основные документы по приему и обработке заказа.

Вопросы для самоподготовки

1. Преимущества и недостатки различных способов передачи заказов.
2. Методы расчета стоимости заказа.

Вопросы для обсуждения:

- 1.Корректировка заказа.
- 2.Методы сбора заказа.
- 3.Кредитование потребителей.
4. Способы расчета потребителями за товары

Тема 3 Организация закупочной и снабженческой деятельности

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-3; НПД -1; НПД-3.

Литература: О-1; О-2; Д-3; НПД -2.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое закупочная деятельность?
2. Каковы цели закупочной деятельности?
3. Назовите основные элементы закупочной деятельности.
4. Какими правовыми документами регулируется закупочная деятельность?

Вопросы для самоподготовки

1. Какие фазы зрелости управления закупками в организации существуют?
2. Какие методы определения потребности в товаре существуют?
3. Какие методы анализа закупочной деятельности организации существуют?

Вопросы для обсуждения

1. Перечислите, что включает система хозяйственных связей. Охарактеризуйте сущность этапов формирования, оформления, функционирования хозяйственных связей.
2. Какие функции выполняет договор поставки?
3. Охарактеризуйте последовательность процесса заключения договора.
4. работы.
5. Объясните различия между источниками поступления товаров и поставщиками товаров.
6. Поясните, что предполагает маркетинговый подход к сбыту товаров.
7. Определите функции оптовых предприятий по отношению к клиентам-покупателям.

Тема 4 Организация хранения и продаж оптовым предприятием

Литература: О-1; О-2; Д-2 Д-3; НПД -1; НПД-2.

Вопросы для самопроверки

- 1.Какие виды складов существуют?
2. Согласно каким документам осуществляется приемка товаров по количеству?
3. Согласно каким документам осуществляется приемка товаров по качеству?
4. Требования к внутрискладской транспортировки.
5. Виды запасов.

Вопросы для самоподготовки

1. Каковы причины создания запаса?
2. Каковы негативные последствия высокого уровня запаса?

Вопросы для обсуждения

- 1.Что включает процесс складирования?
- 2.Каковы требования к системе хранения?
- 3.Какие способы хранения существуют?
- 4.Какие концепции управления запасом существуют?
- 5.Что такое оптимальный размер заказа?
- 6.Для чего необходимо определять пороговый уровень запаса?
- 7.В чем преимущества и недостатки основных моделей управления запасами?
8. Для чего применяется ABC анализ при управлении запасами?

Индивидуальное задание

Подготовиться к тестированию по теме.

Самостоятельно отработать вопросы:

1. Работа с претензиями и рекламациями.
2. Методы анализа складирования и грузопереработки товара.
3. Методы анализа системы управления запасами.
4. Метод XYZ в управлении запасами.

Тема 5 Управление ценообразованием оптового предприятия

Литература: О-1; О-2; Д-3; Д-4; НПД -4; НПД-5.

Вопросы для самопроверки

1. Сущность и роль цены в рыночной экономике.
2. Методы ценообразования.
3. Формирование свободных розничных цен и их структура.

Вопросы для самоподготовки

1. Сущность и структура транспортных тарифов.
2. Виды мировых цен

Вопросы для обсуждения

1. Виды цен в зависимости от характера оборота.
2. Сущность и методы регулирования цен.
3. Ценовая политика предприятий в условиях рынка.
4. Виды себестоимости, используемые в ценообразовании.
5. Надбавки к ценам.

Индивидуальное задание

Подготовиться к тестированию по теме.

Самостоятельно отработать вопросы:

1. Ценообразующие факторы.
2. Виды цен в зависимости от времени действия и от масштаба действия
3. Виды цен в зависимости от возмещения в них транспортных расходов

Тема 6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности

Литература: О-1; О-2; Д-3; Д-5; НПД -1; НПД-2; НПД-3.

Вопросы для самопроверки

1. Каналы сбыта и их преимущества.
2. Основные функции каналов сбыта.
3. Как определяется зона потенциального сбыта продукции?
4. Основные предпосылки формирования цепей поставок в торговле.
5. Принципы функционирования цепей поставок в торговле.

Вопросы для обсуждения

1. Что из себя представляют интеграционные процессы в торговле?
2. Каковы перспективы развития цепей поставок в торговле?
3. С помощью какой формулы рассчитывается количество посредников в каналах сбыта?

Вопросы для самоподготовки

1. Каналы распределения: понятие, функции, виды.
2. Характеристика различных систем распределения.

Индивидуальное задание

Подготовка к письменному текущему опросу.

Самостоятельно отработать вопросы:

1. Предпосылки и развития каналов сбыта в торговле
2. Проблемы построения и функционирования каналов сбыта в торговле Российской Федерации

Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности

Литература: О-1; О-2; Д-3; НПД -1; НПД-3.

Вопросы для самопроверки

1. Понятие агента и принципала.
2. Типы агентов.
3. Правовая основа осуществления агентских функций.
4. Комиссионерство: понятие, значение, сферы применения.
5. Операции консигнации.

Вопросы для обсуждения

1. Совпадение экономических интересов агента и принципала.
2. Сферы применения различных видов агентов.

Вопросы для самоподготовки

1. Виды договоров для различных видов агентов.
2. Преимущества и недостатки комиссионерства и консигнации при продвижении товаров.
3. Особенности различных типов агентов в России.

Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников

Литература: О-1; О-2; Д-3; НПД -1; НПД-3.

Вопросы для самопроверки

1. Налог на добавленную стоимость.
2. Налог с продаж.
3. Особенности договора комиссии.
4. Особенности договора поручения.
5. Реализация товаров по договору комиссии.

Вопросы для самоподготовки

1. Понятие и назначение залога.
2. Договор транспортной экспедиции.
3. Сформулируйте понятие агентского договора.
4. У кого возникают права и обязанности при заключении договора агентом с третьим лицом от имени и за счёт принципала?
5. Определите возможные ограничения прав сторон в договорах поручения, комиссии и агентирования.

Вопросы для обсуждения

1. Может ли агентский договор быть безвозмездным?
2. Чем отличается договор поручения от агентского договора?
3. Возникают ли у поверенного права и обязанности по сделке, заключенной им по договору поручения?
4. Приведите пример, когда законом предусмотрено вознаграждение по договору поручения.
5. Может ли быть договор поручения безвозмездным?

Критерии оценки:

Устный опрос – 0,5 балла.

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

0,75 балла выставляется студенту, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы.

0,5 балла выставляется студенту, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов.

0,3 балла выставляется студенту, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов за задаваемые дополнительные вопросы.

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

Перечень тем дискуссий
по дисциплине «Оптово-посреднические операции»
(наименование дисциплины)

Тема 2. Организация формирования заказов потребителей

Дискуссии на тему «Финансовая составляющая при заказе товаров».

Критерии оценки:

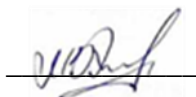
Дискуссия – 1 балл.

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,

0,5 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,

0,3 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,

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

СОГЛАСОВАНО

Петросян А.Р., начальник отдела продаж
ООО «Кубаньалкоопт»



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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**Перечень тем с использованием мини кейсов
 по дисциплине «Оптово-посреднические операции»
 (наименование дисциплины)**

Тема 4 Организация хранения и продаж оптовым предприятием

Задание

По данным таблицы 1 реализовать методы ABC и XYZ-анализа запасов.

Таблица 1 *Среднегодовые запасы и ежеквартальные объемы продаж*

№ позиции	Среднегодовой запас по позиции, тыс. руб.	Реализация за:			
		I квар- тал	II квар- тал	III квар- тал	IV квар- тал
1	40	20	0	5	30
2	590	150	160	180	150
3	200	40	70	50	60
4	1820	500	520	380	420
5	110	50	0	10	60
6	760	220	180	240	160
7	60	30	0	20	40
8	12450	2850	3200	3100	2900
9	180	50	40	70	40
10	1080	280	380	190	200
11	90	10	30	30	80
12	340	70	80	90	60
13	4230	700	1600	600	800
14	30	5	10	10	40
15	280	50	100	40	60
16	1260	350	450	230	240
17	50	20	30	20	5
18	130	40	40	50	30
19	240	60	80	90	50
20	80	20	40	40	20
21	5640	1420	1450	1500	1370
22	160	30	50	30	70
23	460	110	150	180	150
24	20	5	30	0	5
25	990	270	260	230	160

Тема 6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности

Мини-кейс. Задача

По данным таблицы 1 определить оптимальный размер заказа, рассчитать параметры системы с фиксированным размером заказа и фиксированным интервалом времени между заказами.

Таблица 1 *Исходные данные для расчета параметров системы управления запасами*

Вариант	План выпуска изделий, шт./год	Количество комплектов на одно изделие, шт.	Стоимость подачи заказа, руб.	Цена единицы комплектов изделия, руб.	Стоимость содержания на складе, % от цены
1	750	2	250	600	10
2	600	3	300	350	15
3	360	5	400	400	20
4	400	4	200	380	12
5	520	3	500	450	15
6	240	6	200	200	10
7	340	4	350	160	14
8	280	5	250	650	20
9	220	7	300	300	25
10	540	3	450	280	30
11	780	2	400	430	18
12	330	5	200	300	20
13	360	4	350	400	30
14	420	3	250	500	10
15	500	4	450	600	20

Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников

Мини кейс

Условие задачи. Компания осуществляет закупку товаров из Германии с последующей доставкой их в Челябинск. Исходная схема товародвижения представлена на рисунке ниже. Сборные грузы из Германии автотранспортом через Польшу доставляются в город Орша (Беларусь), где осуществляется консолидация товара и его промежуточное хранение на железнодорожной станции. Там же происходит оформление таможенных документов. Далее товар перевозится на таможенный склад в городе Челябинск, где происходит растаможка товаров. Затем груз вручную из вагонов перегружается в грузовые автомобили и доставляется на склад компании. У данной схемы есть недостатки. Беларусское представительство компании не занимается контролем ассортимента, а только формирует партии грузов. Поэтому ошибки при комплектации заказов обнаруживаются уже на складе компании в Челябинске. Более того, погрузочно-разгрузочные работы у посредников затраты (ручная перевалка товара) и различны (пакеты, поддоны, упаковки).

Задание. Предложить новую схему товародвижения, устранив недостатки исходной. Учесть, что склад компании в Челябинске имеет подъездной железнодорожный путь. Оценить экономическую эффективность проекта.

Исходные данные:

- объем закупаемого товара — 30 000 т/год
- количество товара в 1 тонне — 800 шт.
- цена закупки единицы товара — 1 \$/шт.
- транспортный тариф на международную перевозку товара автотранспортом от поставщиков в Германии до склада железнодорожной станции Орша — 120 \$/т
- транспортный тариф на перевозку товара железнодорожным транспортом под таможенными пломбами от границы с Россией до таможенного склада в Челябинске — 15 \$/т
- тариф на ручные погрузочно-разгрузочные работы в Челябинском таможенном терминале — 10 \$/т
- транспортный тариф на перевозку товара автотранспортом по Челябинску — 5 \$/т

Задача 1. План годового выпуска продукции производственного предприятия составляет 800 шт., при этом на каждую шт. готовой продукции требуется 2 шт. комплектов изделия. Известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 200 руб., цена одной шт.

комплектующего изделия – 480 руб., а стоимость содержания, комплектующего изделия на складе составляет 15% от его цены.

Требуется определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие.

Задача 2. Небольшой продовольственный магазин продает свежие овощи и фрукты, которые он закупает у местного фермера. В сезон созревания клубники спрос на нее приближен к нормальному распределению со средним значением 40 кварт в день и стандартным отклонением 6 кварт в день. Стоимость избыточного запаса – 35 центов за кварту. Ежедневно магазин заказывает 49 кварт свежей клубники.

а) Каковы будут возможные убытки от нехватки запасов (на одну кварту)?

б) Почему они находятся в разумных пределах?

Задача 3 Предприятие приобрело 1000 единиц полуфабрикатов по цене 5 руб. за единицу. Остаток полуфабрикатов на складе на начало месяца 200 единиц. Скорость их расходования при отпуске в производство – 50 единиц в день. Рассчитать потери от иммобилизации средств в запасах в результате произведенной закупки.

Критерии оценки:

Мини кейс – 1 балл.

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,

0,5 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,

0,3 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,

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**Комплект заданий для выполнения контрольной работы
 студентами заочной формы обучения
 по дисциплине «Оптово-посреднические операции»
 (наименование дисциплины)**

Контрольная работа является формой закрепления и контроля теоретических знаний и практических навыков, полученных студентом во время изучения данной дисциплины. Она выполняется по окончании лекционных и практических занятий в сроки, предусмотренные учебным планом.

Цель контрольной работы - изучение ключевых вопросов программы и привитие навыков самостоятельного изучения учебного материала. Контрольная работа должна показать умение студента кратко и точно отвечать на поставленные в теме вопросы, находить, систематизировать и использовать необходимый материал.

Для написания контрольной работы следует использовать не только литературные источники, но и личные наблюдения, производственный опыт, консультации опытных специалистов в области маркетинга. Перед написанием контрольной работы следует обратиться к конспекту лекций по раскрываемым в них вопросам, ознакомиться с ними в учебной и специальной литературе, в периодических журнальных изданиях. В практической части контрольной работы студент должен ответить на поставленные вопросы, решить задачи, разобрать ситуации, дать пояснения и сделать выводы.

Контрольная работа, выполненная не по распределению, не зачитывается.

Контрольная работа включает 25 вариантов, которые распределены между студентами по начальным буквам их фамилий следующим образом:

Первая буква фамилии	Вариант контрольной работы	Первая буква фамилии	Вариант контрольной работы
А	1	П	15
Б	2	Р	16
В	3	С	17
Г	4	Т	18
Д	5	У	19
Е	6	Ф	20
Ж	7	Х	21
З	8	Ц, Ч	22
И	9	Ш, Щ	23
К	10	Э, Ю	24
Л	11	Я	25
М	12		
Н	13		
О	14		

Варианты контрольных работ

Вариант 1

1. Анализ финансовой деятельности фирмы-оптовика
2. Основные показатели эффективности деятельности оптового предприятия
3. Задача 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?.

Вариант 2

1. Основные направления использования прибыли предприятия. Виды прибыли
2. Время товарного обращения, факторы, его определяющие. Пути ускорения оборачиваемости товаров
3. Автомобили должны перевезти грузы массой 450 т на маятниковом маршруте с обратным не полностью груженым пробегом. При этом грузоподъемность автомобиля составляет 5 т, расстояние перевозки в прямом направлении 20 км, расстояние перевозки в обратном направлении 15 км, статический коэффициент использования грузоподъемности равен 1,0, расстояние ездки автомобиля без груза равно 8 км, время погрузки автомобиля 15 мин, время разгрузки - 20 мин, техническая скорость автомобиля - 30 км/ч, время работы автомобиля на маршруте 7,5 ч. Определить необходимое количество автомобилей для перевозки груза и коэффициент использования пробега автомобиля за один оборот.

Вариант 3

1. Издержки обращения предприятия оптовой торговли, их классификация
2. Оборотные средства предприятий оптовой торговли, их состав, структура, источники образования
3. Задача 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

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 и 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

Вариант 4

1. Логистика в оптовой торговле
2. Нормирование товарных запасов торгового предприятия рынка.
3. Задача. 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

.Вариант 5

1. Маркетинг в оптовой торговле.
2. Планирование хозяйственной деятельности фирмы-оптовика
3. Задача. 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.

Вариант 6

1. Показатели эффективности использования основных фондов предприятия оптовой торговли.
2. Дилерство. Торговое маклерство
3. Задача. 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.

Вариант 7

1. Показатели эффективности использования оборотных средств предприятия оптовой торговли.
2. Дистрибьюторство. Каналы распределения товаров.
3. Задача. 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

Вариант 8

1. Рыночная цена, виды цен и способы их определения.
2. Комиссия. Операции консигнации.
3. Задача. 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.

Вариант 9

1. Управление запасами и инвентаризация запасов предприятия оптовой торговли..
2. Виды торговых посредников и типы агентов
3. Задача. Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годового грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.

Вариант 10

1. Управление товародвижением на предприятии оптовой торговли.
2. Формы и системы оплаты труда, используемые на предприятиях торговли.
3. Задача. 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.

Вариант 11

1. Посылторговое посредничество. Коммивояжерство
2. Приемка закупленного товара на склад фирмы-оптовика.
3. Задача. Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам:

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

Вариант 12

1. Понятие и виды бирж.

2. Организация внешних продаж.

3. Задача. 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

Вариант 13

1. Формы сделок и посредники на товарных биржах.

2. Технологический процесс отгрузки товаров потребителям.

3. Задача. 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.

Вариант 14

1. Виды и функции посреднических договоров. Существенные условия договора.

2. Управление закупочно-снабженческими процессами

3. Задача. 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?

Вариант 15

1. Предмет договора. Исполнение обязательств по договору.

2. Способы обеспечения обязательств.

3. Задача. 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%.

Вариант 16

1. Организация доставки товаров от поставщика на оптовый склад

2. Операции поручения.

3. Задача. 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%.

Вариант 17

1. Формирование заказа на закупку товара оптовика.
2. Операции поручения.
3. Задача. 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%.

Вариант 18

1. Отдел закупок и его функции
2. Особенности соглашения с коммерческим представителем.
3. Задача. Определите среднетехническую скорость автомобиля и количество ездов, если известно, что время в наряде равно 12 ч, время в движении - 2,5 ч, время простоя под погрузкой и разгрузкой - 0,5 ч, общий пробег составил 250 км

Вариант 19

1. Прямой сбыт.
2. Расчет за товары и кредитование потребителей
- 3 Задача. Определить среднее расстояние перевозки, если известно, что автомобиль совершил четыре перевозки на разные расстояния. Объем первой перевозки составил 30 тыс. т, а расстояние перевозки -15 км. Второй, третьей. и четвертой соответственно 50 тыс. т. - 20 км; 10 тыс. т.-40 км; 40 тыс. т-30 км

Вариант 20

1. Хранение товара на складе фирмы-оптовика, управление запасами
2. Организация работы по формированию заказов потребителей
3. Задача. Предприятие приобрело и ввело в эксплуатацию холодильный шкаф по цене 60 тыс. руб. включая НДС. Расходы по его доставке и установке составили 6 тыс. руб. с учетом НДС. Ставка НДС 18%. Срок полезной эксплуатации – 5 лет. Сделать расчеты: нормы амортизации нелинейным методом.

Вариант 21

1. Агентские операции
2. В чем достоинства и недостатки собственной дистрибутивной сети?
3. Задача. Среднедневной оптовый товарооборот торгового предприятия равен 100 тыс. руб. Применяемая торговая надбавка – 30% к закупочной цене. Укажите размер увеличения оборотных средств в случае, если предприятие намерено реализовывать продукцию с рассрочкой платежа за отпущенную продукцию на 45 дней.

Вариант 22

- 1 Организация работ по продаже товаров со склада
2. В чем заключается основная проблема дистрибьюции?
3. Задача. 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%.

Вариант 23

- 1 Содержание работ по выполнению заказов товарополучателей
2. Основные тенденции развития сбытовой деятельности.
3. Задача 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%.

Вариант 24

1. Определение стоимости заказа

2. Что такое сбытовая деятельность

3. Задача 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%.

Вариант 25

1. Сбыт через независимые посреднические структуры.

2. Управление товарными запасами на фирме-оптовике.

3. Задача. 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.

Методические указания по оформлению контрольной (письменной) работы.

На титульном листе указываются кафедра, факультет, направление подготовки, профиль, название дисциплины, номер варианта, фамилия, имя, отчество студента, курс, номер группы и студенческого билета, Ф.И.О. преподавателя.

Работа должна быть выполнена любым печатным способом на пишущей машинке или с использованием компьютера и принтера на одной стороне листа белой бумаги формата А4 через полтора интервала. Цвет шрифта должен быть черным, высота букв, цифр и других знаков — не менее 1,8 мм (шрифт Times New Roman, кегль 14).

Текст работы следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее – 25 мм, нижнее – 20 мм.

Не разрешается использовать компьютерные возможности акцентирования внимания на определенных терминах, формулах, теоремах, применяя шрифты разной гарнитуры.

Страницы контрольной работы нумеруются, титульный лист является первой страницей (номер страницы на титульном листе не проставляется); на 2-ой странице дается план (содержание); далее следуют наименования разделов работы. Все иллюстрации и таблицы должны быть пронумерованы.

Каждую иллюстрацию необходимо снабжать подрисуночной надписью, таблицы с заголовками должны быть помещены в тексте после абзацев, содержащих ссылки на них; формулы в работе следует нумеровать порядковой нумерацией в пределах всей работы арабскими цифрами в круглых скобках в крайнем правом положении на строке. Первая строка пояснения должна начинаться со слова «где» без двоеточия после него.

Например, производительность труда вычисляют по формуле:

$$П = Т : Ч, \quad (1)$$

где П - производительность труда, тыс. руб./чел.;

Т - объем товарооборота, тыс. руб.;

Ч - среднесписочная численность работников, чел.

В конце работы должен быть приведен список использованной литературы (в алфавитном порядке) с выходными данными (место издания, издательство, год издания), поставлены дата выполнения контрольной работы и подпись студента. Положительно оценивается иллюстрация материалов работы таблицами, схемами, графиками и диаграммами.

Работы, выполненные небрежно (содержащие зачеркнутые строки, сокращения слов, вписанные слова, стилистические и грамматические ошибки и т.д.) будут возвращены для исправления.

По результатам проверки контрольной работы выставляется оценка «Зачтено» или «Не зачтено». В случае допуска к собеседованию студенту следует подготовить ответы на замечания и вопросы рецензента, написанные в контрольной работе, при необходимости – выполнить письменное дополнение к ней. Работы, не допущенные преподавателем, выполняются повторно с устранением всех отмеченных недостатков и предоставляются на проверку вместе с первой контрольной работой.

Критерии оценки:

«зачтено» (20-40 баллов) - выставляется студенту при глубоком и полном раскрытии вопросов контрольной работы, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах с приведением достаточного количества примеров, на основе анализа нескольких современных литературных источников;

«незачтено» (менее 20 баллов) - выставляется студенту при недостаточном раскрытии вопросов контрольной работы на основе анализа одного литературного источника; если работа является плагиатом.

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

Темы рефератов
по дисциплине «Оптово-посреднические операции»
(наименование дисциплины)

Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли

Тематика рефератов, докладов, эссе

1. Важнейшие функции оптовой торговли.
2. Основные проблемы управления оптово-посредническими операциями.
3. Управление оптово-посредническими операциями как важнейшая составляющая часть деятельности оптово-посреднических предприятий.
4. Объект и предмет управления оптово-посредническими операциями.
5. Методы исследования и анализа, применяемые в управлении оптово-посредническими операциями.

Тема 2. Организация формирования заказов потребителей

Тематика рефератов:

1. Корректировка заказа.
2. Методы сбора заказа.
3. Кредитование потребителей.
4. Способы расчета потребителями за товары

Тема 3 Организация закупочной и снабженческой деятельности

Тематика рефератов, докладов, эссе

1. Основные функции закупочной деятельности.
2. Основные элементы закупочной деятельности.
3. Организация закупочной деятельности.
4. Методы анализа закупочной деятельности организации
5. Фазы зрелости управления закупками в организации.

Тема 4 Организация хранения и продаж оптовым предприятием

Тематика рефератов, докладов, эссе

1. Адресная система хранения на складе.
2. Приемка товаров по количеству и качеству.
3. Оформление приходной документации.
4. Обеспечение обслуживания клиентов.
5. Современные инновационные складские технологии.

Тема 5 Управление ценообразованием оптового предприятия

Тематика рефератов, докладов, эссе

1. Основы рыночного ценообразования
2. Методология рыночного ценообразования
3. Методологические особенности ценообразования в России
4. Формирование свободных цен
5. Ценообразование на рынке транспортных услуг.

Тема 6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности

Тематика рефератов, докладов, эссе

1. Инновационные модели организации управления дистрибьюцией в торговле
2. Определение зоны потенциального сбыта продукции.
3. Перспективы развития каналов сбыта в торговле.
4. Зарубежный опыт управления цепями сбыта в торговле
5. Определение числа каналов сбыта продукции и их длины.

Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности

Тематика рефератов

1. Функции торговых посредников.
2. Эффективность внешнеэкономических операций в случае использования услуг посредника.
3. Критерии при выборе коммерческого посредника.
4. Виды торгово-посреднических операций.
5. Основные виды торгово-посреднических фирм.

Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников

Тематика рефератов:

1. Особенности договора поручения.
2. Реализация товаров по договору комиссии

Критерии оценки:

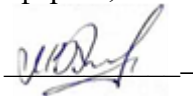
Реферат – 1 балл.

1 балл выставляется студенту, если выполнены требования к написанию реферата: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, приводится анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему, изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, соблюдены требования к оформлению работы.

0,5 балла выставляется студенту, если основные требования к реферату выполнены, но есть недочеты. В частности, имеются недочеты в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждении, имеются упущения в оформлении презентации.

0,3 балла выставляется студенту, если имеются существенные отклонения от требований к написанию реферата, тема раскрыта частично, отсутствуют выводы.

Составитель, к.э.н, доцент



З.Х. Моламусов

Приложение 10

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 товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»
Направленность (профиль) «Коммерция»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № __ по дисциплине «Оптово-посреднические операции»

1.	Оценка величины и структуры текущего действительного спроса и его перспективная оценка.
2.	Основные требования к конъюнктурным исследованиям: целенаправленность, комплексность и систематичность.
3.	Задание

Преподаватель, к.э.н, доцент

З.Х. Моламусов

(подпись)

Зав.кафедрой, к.т.н., доцент

Е.Н. Губа

(подпись)

Утверждено на заседании кафедры КТП Протокол от « ____ » _____ .20__ г. , протокол № __

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 № 8

И.о. Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Фонд оценочных средств по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендован к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.02.2022 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Оценочные материалы по учебной дисциплине «с внесенными дополнениями и изменениями рекомендованы к утверждению на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса, протокол от 28.02.2023 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа