

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Петровская Анна Викторовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 01.10.2024 11:39:05  
Уникальный программный ключ:  
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

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

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

**Факультет экономики, менеджмента и торговли**

**Кафедра товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса**

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Оптово-посреднические операции»**

**Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело**

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

**Уровень высшего образования Бакалавриат**

**Год начала подготовки 2024**

**Краснодар – 2023 г.**

Составитель:

к.э.н., доцент, доцент  
кафедры товарной экспертизы, тех-  
нологии торговли и ресторанного  
бизнеса

З.Х. Моламусов

Оценочные материалы одобрены на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии  
торговли и ресторанного бизнеса,  
протокол № 7 от 28.02.2023 г.

## ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине «Оптово-посреднические операции»

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

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)	Наименование контролируемых разделов и тем
<p>ПК-1. Готов составлять планы и обоснования закупок.</p> <p>ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок</p>	<p>ПК-1.1. Организует на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг</p> <p>ПК-1.2. Организует утверждение плана закупок и плана-графика</p> <p>ПК-1.3. Осуществляет обработку, формирование, хранение данных</p> <p>ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)</p> <p>ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика</p> <p>ПК-2.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов</p>	<p>ПК-1.1. 3-1. <b>Знает</b> требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок, основы антимонопольного законодательства</p> <p>ПК-1.2. 3-1. <b>Знает</b> особенности составления закупочной документации</p> <p>ПК-1.2. У-1. <b>Умеет</b> подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения</p> <p>ПК-1.3. У-1. <b>Умеет</b> обрабатывать и хранить данные</p> <p>ПК-2.1. 3-1. <b>Знает</b> этику делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>ПК-2.2. 3-1. <b>Знает</b> порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам</p> <p>ПК-2.3. У-1. <b>Умеет</b> организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика</p>	<p>Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли</p> <p>Тема 2. Организация формирования заказов потребителей</p> <p>Тема 3. Организация закупочной и снабженческой деятельности</p> <p>Тема 4. Организация продаж оптового предприятия</p> <p>Тема 5. Управление ценообразованием оптового предприятия</p> <p>Тема 6. Понятие и сущность посреднической деятельности. Формы посреднической деятельности</p> <p>Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности</p> <p>Тема 8. Особенности соглашений с различными типами посредников</p>

# МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

## Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях

### Вопросы для проведения опроса обучающихся

#### Тема 1. Понятие и содержание оптовой торговли

Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3

##### 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

Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3

##### 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

Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3

##### 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**

**Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3**

#### **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 транспортировке.
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**

**Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3**

#### **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**

**Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3**

#### **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**

**Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3**

#### **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**

**Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3**

**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:**

**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.

## Задания для текущего контроля

Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-3.2, ПК-3.3

Тестирование к текущему контролю по теме

### Тема 7. Торговые формы посредничества. Документальное оформление посреднической деятельности

#### 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

мах

- а) первичной информации
- б) вторичной информации

### **13. Задание**

Перечисленное ниже утверждение относится к:

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

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

### **14. Задание**

Перечисленные ниже утверждения относятся к недостаткам:

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

нерациональное распределение информационных потоков;

превышаются нормы управляемости, особенно у руководителей высшего звена.

- а) линейно-функционального управления;
- б) матричного управления;
- в) функционального управления;

г) дивизионального управления.

### **15. Задание**

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

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

### **16. Задание**

Продвижение товара - это:

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

### **17. Задание**

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

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

### **18. Задание**

Оптовая ярмарка-выставка отличается от продовольственного рынка:

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

### **19. Задание**

Кто из перечисленных посредников не относится к зависимым?

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

### **20. Задание**

С чем связано появление маркетинга в коммерческой деятельности торгового предприятия?

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

### **Критерии оценки:**

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

**Задания для творческого рейтинга**  
**Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3**

**Темы рефератов, докладов**

**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.

## Расчетно-аналитические задания

### Тема 4 Организация хранения и продаж оптовым предприятием

Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3

#### 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.	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

Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3

#### 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 комплектующих на одно изделие, шт.	Стоимость подачи заказа, руб.	Цена единицы комплектующего 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

### Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3

**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. комплектующего 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. Ежеднев-

но магазин заказывает 49 кварт свежей клубники.

- а) Каковы будут возможные убытки от нехватки запасов (на одну квартиру)?
- 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:**

**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,

## Перечень тем дискуссий

### Тема 2. Организация формирования заказов потребителей

**Индикаторы достижения: ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3**

*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,



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

**Структура зачетного задания**

Наименование оценочного средства	Максимальное количество баллов
<b>Вопрос 1.</b> Виды торговых посредников и типы агентов	10
<b>Вопрос 2.</b> Управление товародвижением на предприятии оптовой торговли	10
<b>Практическое задание (задача).</b> Определить объем чистой прибыли, на основе следующих данных: Товарооборот- 15582тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 7723 тыс.руб. Коммерческие расходы – 1028 тыс.руб. Управленческие расходы – 825 тыс.руб. Прочие расходы. – 527 тыс.руб. Прочие доходы – 678 тыс.руб. Налог – 20%	20

**Типовой перечень вопросов к экзамену**

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

### Задания к экзамену

Номер задачи	Перечень задач к экзамену																																				
1	Задача 1 По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона X в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар X по цене?																																				
2	Задача 2. Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?																																				
3	<p>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.</p> <p>Таблица 1 Исходные данные для расчета</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th rowspan="3" style="width: 15%;">Продукция</th> <th rowspan="3" style="width: 15%;">Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.</th> <th rowspan="3" style="width: 10%;">Отпускная цена, руб.</th> <th colspan="4">Остатки готовой продукции, тыс. шт.</th> </tr> <tr> <th colspan="2">На 01.10</th> <th colspan="2">На конец квартала</th> </tr> <tr> <th style="width: 15%;">на складе готовой продукции</th> <th style="width: 15%;">Продукции отгруженной, но не оплаченной</th> <th style="width: 15%;">на складе готовой продукции</th> <th style="width: 15%;">Продукции отгруженной, но не оплаченной</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Изд.А</td> <td>135,0</td> <td>247,0</td> <td>3,4</td> <td>6,3</td> <td>4,0</td> <td>4,5</td> </tr> <tr> <td>Изд.Б</td> <td>210,0</td> <td>560,0</td> <td>8,9</td> <td>4,2</td> <td>6,3</td> <td>7,0</td> </tr> <tr> <td>Изд.В</td> <td>2050,0</td> <td>985,0</td> <td>51,8</td> <td>73,0</td> <td>61,5</td> <td>68,0</td> </tr> </tbody> </table>	Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.	Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.				На 01.10		На конец квартала		на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5	Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0	Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0
Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.				Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.																															
						На 01.10		На конец квартала																													
		на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции		Продукции отгруженной, но не оплаченной																															
Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5																															
Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0																															
Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0																															
4	<p>Задача 4. На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145млн. руб. Остатки на начало квартала составляют:</p> <p style="margin-left: 20px;">на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей</p> <p style="margin-left: 20px;">в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей.</p> <p>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.</p>																																				
5	<p>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.</p> <p>Таблица 2</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; margin-top: 10px;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">Показатели</th> <th style="width: 30%;">Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.</th> <th style="width: 40%;">Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Виды отгрузки: - вагонами</td> <td style="text-align: center;">21,9</td> <td style="text-align: center;">6,7</td> </tr> </tbody> </table>	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																														
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,																						

	<p>II квартал – 100 000 кв.м,  III квартал – 120 000 кв.м,  IV квартал – 100 000 кв.м.</p> <p>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.</p>
13	<p>Задача 13. Рассчитайте потребность в электропогрузчиках для склада на основании следующих данных:</p> <p>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.</p>
14	<p>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?</p>
15	<p>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%.</p>
16	<p>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%.</p>
17	<p>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%.</p>
18	<p>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.</p>
19	<p>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.</p>
20	<p>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 ВАЗ 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 продавец произвел отпуск автомобилей на основании писем покупателя, подписанных начальником коммерческого отдела Кировского 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</p>

	<p>пользование чужими денежными средствами за период 12.08.99. по 17.11.99. на основании ст. 395 ГК РФ.</p> <p>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.</p> <p>Какое решение должен принять суд?</p>
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.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 455312 тыс.руб.</p> <p>Проценты к получению – 288 тыс.руб.</p> <p>Проценты к оплате – 982 тыс.руб.</p> <p>Прочие доходы – 3891 тыс.руб.</p> <p>Прочие расходы – 5676 тыс.руб.</p> <p>Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
23	<p>Задача 23 Определить объем чистой прибыли на основе следующих данных:</p> <p>Товарооборот- 693638тыс.руб.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 605312 тыс.руб.</p> <p>Прочие доходы – 9891 тыс.руб.</p> <p>Прочие расходы – 10676 тыс.руб.</p> <p>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.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 4163 тыс.руб.</p> <p>Управленческие расходы –142 тыс.руб.</p> <p>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.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 4227 тыс.руб.</p> <p>Издержки обращения –802 тыс.руб.</p> <p>Прочие расходы. – 39 тыс.руб.</p> <p>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.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб.</p> <p>Издержки обращения – 912 тыс.руб.</p> <p>Прочие расходы. – 53 тыс.руб.</p> <p>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.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб.</p> <p>Издержки обращения – 912 тыс.руб.</p> <p>Прочие расходы. – 53 тыс.руб.</p> <p>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%):</p> <p>Товарооборот- 7303тыс.руб.</p> <p>Себестоимость проданных товаров – 6225 тыс.руб.</p>

	<p>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:  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%</p>
36.	<p>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%</p>





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

Таблица 6

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично» (зачтено)	ПК-1. Готов составлять планы и обоснования закупок. ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-1.1. Организует на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг ПК-1.2. Организует утверждение плана закупок и плана-графика ПК-1.3. Осуществляет обработку, формирование, хранение данных ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика ПК-2.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов	<b>Знает верно и в полном объеме:</b> ПК-1.1. 3-1. <b>Знает</b> требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок, основы антимонопольного законодательства. ПК-1.2. 3-1. <b>Знает</b> особенности составления закупочной документации. ПК-2.1. 3-1. <b>Знает</b> этику делового общения и правила ведения переговоров. ПК-2.2. 3-1. <b>Знает</b> порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам <b>Умеет мыслить структурно, верно и в полном объеме:</b> ПК-1.3. У-1. <b>Умеет</b> обрабатывать и хранить данные. ПК-2.3. У-1. <b>Умеет</b> организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика	<b>Продвинутый</b>

70 – 84 баллов	«хорошо» (зачтено)	ПК-1. Готов составлять планы и обоснования закупок. ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-1.1. Организует на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг ПК-1.2. Организует утверждение плана закупок и плана графика ПК-1.3. Осуществляет обработку, формирование, хранение данных ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя) ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика ПК-2.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов	<b>Знает с незначительными замечаниями:</b> ПК-1.1. 3-1. Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок, основы антимонопольного законодательства. ПК-1.2. 3-1. Знает особенности составления закупочной документации. ПК-2.1. 3-1. Знает этику делового общения и правила ведения переговоров. ПК-2.2. 3-1. Знает порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам <b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> ПК-1.3. У-1. Умеет обрабатывать и хранить данные. ПК-2.3. У-1. Умеет организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика	<b>Повышенный</b>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» (зачтено)	ПК-1. Готов составлять планы и обоснования закупок. ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-1.1. Организует на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг ПК-1.2. Организует утверждение плана закупок и плана графика	<b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> ПК-1.1. 3-1. Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок, основы антимонопольного законодательства. ПК-1.2. 3-1. Знает особенности составления закупочной документации. ПК-2.1. 3-1. Знает этику делового общения и правила ведения переговоров. ПК-2.2. 3-1. Знает порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам <b>Умеет на базовом уровне с ошибками:</b> ПК-1.3. У-1. Умеет обрабатывать и хранить данные. ПК-2.3. У-1. Умеет организо-	<b>Базовый</b>

			<p>ПК-1.3. Осуществляет обработку, формирование, хранение данных</p> <p>ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)</p> <p>ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика</p> <p>ПК-2.3. Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов</p>	<p>вызвать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика</p>	
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» (не зачтено)	<p>ПК-1. Готов составлять планы и обоснования закупок.</p> <p>ПК-2. Способен осуществлять процедуры закупок</p>	<p>ПК-1.1. Организует на стадии планирования закупок консультации с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг</p> <p>ПК-1.2. Организует утверждение плана закупок и плана графика</p> <p>ПК-1.3. Осуществляет обработку, формирование, хранение данных</p> <p>ПК-2.1. Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)</p> <p>ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным)</p>	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> ПК-1.1. 3-1. <b>Знает</b> требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок, основы антимонопольного законодательства. ПК-1.2. 3-1. <b>Знает</b> особенности составления закупочной документации. ПК-2.1. 3-1. <b>Знает</b> этику делового общения и правила ведения переговоров. ПК-2.2. 3-1. <b>Знает</b> порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> ПК-1.3. У-1. <b>Умеет</b> обрабатывать и хранить данные. ПК-2.3. У-1. <b>Умеет</b> организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика</p>	<b>Компетенции не сформированы</b>

			ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функ- ций заказчика ПК-2.3. Организует и контро- лирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов		
--	--	--	---	--	--