Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 27.10.2026 21:10:03
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e445cd8afcb392f5224a676a271b2

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»

Кафедра маркетинга и торгового дела

УТВЕРЖДАЮ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

Заведующий кафедрой маркетинга и торгового дела

_____ Рвачёва И.М.
(подпись)

«25» 02 2025 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
по учебной дисциплине
Б1.В.06 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
(шифр и наименование учебной дисциплины)

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение
Профиль Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность

Разработчик:

к.э.н., доцент		Е.И. Манаенко
(должность)	(подпись)	(ФИО)

Оценочные материалы рассмотрены и утверждены на заседании кафедры от «25» февраля 2025 г., протокол №15

Донецк 2025 г.

Паспорт
оценочных материалов по учебной дисциплине

Коммерческая деятельность

Перечень компетенций, формируемых в результате освоения учебной дисциплины (модуля) или практики

№ п/п	Код и наименование контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
1	ПК-1. Способен анализировать закономерности и тенденции товарного рынка, формирование потребностей и спроса населения на товары	**Тема 1.** Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка. **Тема 2.** Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий. **Тема 3.** Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности. **Тема 4.** Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий. **Тема 5.** Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты. **Тема 6.** Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли. **Тема 7**. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары. **Тема 8.** Значение и содержание закупочной работы. **Тема 9.** Виды договоров в торговле, особенности и содержание договоров на поставку товаров. **Тема 10.** Базисные условия поставки в договоре купли-продажи.	4

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Показатели оценивания компетенций

№ п/п	Код контролируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины, практики	Наименование оценочного средства
1	ПК-1. Способен анализировать закономерности и тенденции товарного рынка, формирование потребностей и спроса населения на товары	ИДК-1ПК-1 Знает общие и специфические закономерности формирования потребностей и спроса ИДК-2ПК-1 Применяет методы и методики анализа коммерческой деятельности, определения конъюнктуры товарного рынка, потребностей и спроса населения в продовольственных товарах	**Тема 1.** Понятие и содержание коммерческой деятельности в условиях рынка. **Тема 2.** Рынок – экономическая основа торговой деятельности предприятий. **Тема 3.** Организационно-правовые формы субъектов розничной и оптовой торговли в сфере коммерческой деятельности. **Тема 4.** Основные показатели хозяйственной деятельности торговых предприятий. **Тема 5.** Обоснование объемов торговой деятельности предприятия с ориентацией на затраты. **Тема 6.** Основы формирования и анализ эффективности ассортиментной политики предприятий торговли. **Тема 7**. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары. **Тема 8.** Значение и содержание закупочной работы. **Тема 9.** Виды договоров в торговле, особенности и содержание договоров на поставку товаров. **Тема 10.** Базисные условия поставки в договоре купли-продажи.	опрос, доклад, реферат, тесты, задачи, контрольная работа

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «разноуровневые задачи и задания»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
2	решение задачи представлено на высоком уровне (обучающийся верно и в полной мере ответил на поставленные вопросы, аргументированно пояснил свое решение, привел профильные термины и дал им определения, и т.п.)
1	решение задачи представлено на среднем уровне (обучающийся в целом верно ответил на поставленные вопросы, допустив некоторые неточности, и т.п.)
0	решение задачи представлено на низком уровне (обучающийся допустил существенные неточности, ошибки, которые повлияли на результат и т.п.); на неудовлетворительном уровне (обучающийся неверно решил задачу); или не решил вовсе

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «контрольная работа»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
8-10	Контрольная работа выполнена на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов/задач)
5-7	Контрольная работа выполнена на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов/задач)
1-4	Контрольная работа выполнена на низком уровне (правильные ответы даны на 60-74% вопросов/задач)
0	Контрольная работа выполнена на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем 60%)

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «реферат»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.
4	основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.
3	имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы
2	тема освоена лишь частично; допущены грубые ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод
1	тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «доклад, сообщение»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
5	Доклад представлен на высоком уровне (студент полно осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
3-4	Доклад представлен на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
1-2	Доклад представлен на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)
0	Доклад представлен на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «собеседование (устный или письменный опрос)»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
2	ответ дан на высоком уровне (обучающийся в полной мере ответил на поставленный вопрос, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
1	ответ дан на среднем уровне (обучающийся в целом ответил на поставленный вопрос, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
0	ответ дан на низком уровне (обучающийся допустил существенные неточности, с ошибками, и т.п.); на неудовлетворительном уровне или не дан вовсе (обучающийся не готов, затрудняется ответить и т.п.)

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «тесты»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
3	ответы на тестовые задания показали высокий уровень знаний (правильные ответы даны на 90-100 % вопросов/задач)
2	ответы на тестовые задания показали средний уровень знаний (правильные ответы даны на 75-89 % вопросов/задач)
1	ответы на тестовые задания показали низкий уровень знаний (правильные ответы даны на 50-74 % вопросов/задач)
0	ответы на тестовые задания показали неудовлетворительный уровень знаний (правильные ответы даны менее чем 50 %)

Примерный перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1	**2**	**3**	**4**

1	Разноуровневые задачи и задания	Различают задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела учебной дисциплины; б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.	Комплект разноуровневых задач и заданий
2	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме, разделу или учебной дисциплине.	Комплект контрольных заданий по вариантам
3	Реферат	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	Темы рефератов
4	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов, сообщений
5	Собеседование (устный или письменный опрос)	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой учебной дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по учебной дисциплине или определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам/разделам учебной дисциплины
6	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий
7	Курсовая работа	Самостоятельное исследование обучающихся, в котором проверяется умение решать исследовательские задачи, самостоятельно ориентироваться в научной литературе, успешно применять на практике теоретические знания, а также задание, которое выполняется студентами в определённый срок и по определённым требованиям	Тематика курсовых работ, задание на курсовую работу; требования к выполнению; критерии оценки

Примерный перечень оценочных средств

1. Разноуровневые задачи и задания

1. Сопоставить эффективность реализации спортивной обуви и одежды магазина «Спорттовары», используя следующие исходные данные:
   - товарооборот по обуви - 1800 тыс.руб., торговая надбавка - 30%
   - товарооборот по одежде - 2100 тыс.руб., торговая надбавка - 28%
   - общая сумма издержек обращения по предприятию - 660 тыс.руб.
2. Руководство торгово-производственной фирмы приняло решение о собственном производстве мучных кондитерских изделий - тортов. Ранее этот ассортимент поступал от булочно-кондитерского комбината «Бисквит» по средней цене 140 руб./шт. Предыдущая калькуляция расходов показала, что переменные расходы предприятия составляют 90 руб. в расчете на единицу продукции, а постоянные расходы - 400 тыс. руб. Определите стратегию производства - при каких объемах выпуска мучных кондитерских изделий (шт.) существует экономическая целесообразность перехода на собственное производство.
3. Объем реализации торгового предприятия ООО «Агропродукт» сахара-песка составил 36000 тыс. руб. в закупочных ценах. Фирма реализует данный товар с торговой надбавкой 20%. Издержки обращения составляют 3800 тыс. руб. за тот же период, в том числе: условно-переменные - 1800 тыс. руб., условно-постоянные - 2000 тыс. руб. Среднемесячные товарные запасы в этом году составили 6000 тыс. руб. Необходимо определить, может ли фирма ООО «Агропродукт» ликвидировать задолженность и окупить проценты за пользование взятым на полгода банковским кредитом, если использовать его для закупки сахара-песка. Ставка банка - 20% годовых.
4. Рассчитать объём товарооборота в точке безубыточности и безопасность коммерческой деятельности (запас финансовой прочности) предприятия, используя следующие исходные данные:

п/п	Показатели	Ед. измерения	Численное значение
1.	Товарооборот (выручка от реализации)	тыс.руб.	31000
2.	Сумма условно переменных издержек обращения	тыс.руб.	2700
3.	Сумма условно постоянных издержек обращения	тыс.руб.	3300
4.	Сумма валового дохода	тыс.руб.	7000

5. Секция «Бакалейные товары» «Первого Республиканского супермаркета» согласно ассортиментному перечню товаров включает в себя 440 наименований. В I квартале исследуемого года было проведено 4 контрольных замера с целью определения устойчивости и полноты ассортимента. В результате чего были получены следующие результаты по ассортиментному перечню:
   На 6.01.201_ г. – 470 наименований
   На 1.02.201_ г. – 430 наименований
   На 5.03.201_ г. – 460 наименований
   На 31.03.201_ г. – 420 наименований
   Рассчитать устойчивость ассортимента в I квартале исследуемого года и полноту ассортимента на 31.03.201_г.

2. Контрольная работа

Вариант 1

1. Виды покупательского спроса. Методы изучения потребительского спроса.
2. Выполните расчеты по определению эффективности использования торговой площади по товарообороту магазина «Бытовая химия, косметика, парфюмерия» Исходные данные для определения: торговая площадь – 150 м^2, демонстрационная площадь - 200 м^2, товарооборот за 2017г. – 15500 тыс.руб., прибыль от реализации – 1800 тыс.руб. Группы товаров для определения эффективности:

	доля в товарообороте (%)	доля в площади (%)
порошки и чистящие средства	12	4
шампуни, бальзамы	8	5
парфюмерия группы А	6	5,8
средства для маникюра, педикюра	2	4,6

Вариант 2

1. Маркетинговые показатели ассортимента.
2. Торгово-коммерческая фирма «Доноптбакалея» осуществляет закупку сахара-песка у Белгородского сахарного завода для расфасовки и дальнейшей реализации розничным торговым предприятиям. Годовой объем реализации составляет 22000 тыс.руб., цена 1т сахара-песка – 20 тыс.руб. Расходы на размещение и выполнение заказа составляют 12 тыс. руб., расходы на хранение 1 т сахара-песка на складе - 0,6 тыс. руб. Рассчитайте оптимальный размер заказа (ОРЗ) сахара-песка, а также частоту (количество) и периодичность поставок.

Вариант 3

1. Организационно – правовые формы коммерческих предприятий.
2. Определить эффективность реализации керамической плитки TIRANI в гипермарете «Галактика», если годовой объем продажи данного ассортимента составил 18500 тыс. руб., УТН-32%, УИО-20,5%, рентабельность реализации строительных материалов в гипермаркете «Галактика» в целом составляет 1,9%.

3. Тематика курсовых работ

1. Анализ источников доходов в крупном торговом предприятии и резервы их роста.
2. Анализ основных технико-экономических показателей складских операций и их влияние на эффективность работы оптового предприятия.
3. Анализ потребительских предпочтений и эффективность розничной торговли (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
4. Анализ состояния и перспективы развития фирменной торговли в городе.
5. Анализ состояния рынка потребительских товаров в регионе (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
6. Анализ условий договоров снабжения и методика отбора поставщиков.
7. Анализ факторов, которые влияют на повышение эффективности использования розничной торговли.
8. Анализ эффективности выпуска собственной продукции в крупных предприятиях розничной и оптовой торговли.
9. Анализ эффективности коммерческих операций торгового предприятия.
10. Анализ эффективности работы магазина типа супермаркет.
11. Ассортиментная и ценовая политика торгового предприятия (на примере крупного магазина).
12. Ассортиментная политика универсамов и супермаркетов (крупных универмагов) на современном этапе.
13. Внешнеэкономические коммерческие операции, их эффективность.
14. Изучение спроса и формирование товарного ассортимента в розничном торговом предприятии.
15. Коммерческая деятельность торгового предприятия, пути ее совершенствования и

повышения эффективности.
16. Коммерческая деятельность фирмы на потребительском рынке.
17. Коммерческие и технологические операции оптовых предприятий, пути совершенствования и повышения эффективности.
18. Коммерческие операции по оптовой продаже товаров и их эффективность
19. Коммерческо-посредническая деятельность по внешнеэкономическим связям и ее эффективность.
20. Маркетинговая политика распределения и организация движения товаров.
21. Маркетинговые исследования повышения эффективности коммерческой деятельности фирмы.
22. Маркетинговые исследования эффективности торговой деятельности предприятия на потребительском рынке (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
23. Маркетинговый анализ эффективности каналов распределения потребительских товаров в городе (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
24. Оптимизация товарных запасов в разных каналах движения товара (продовольственных, непродовольственных товаров).
25. Оптовые ярмарки, выставки, порядок их работы и эффективность.
26. Организация и пути повышения эффективности оптовых закупок.
27. Организация и пути повышения эффективности розничной торговли продовольственными (непродовольственными) товарами в городе (на примере любой группы товаров).
28. Организация и эффективность оптовой продажи товаров (на примере оптового предприятия).
29. Организация и эффективность розничной торговли товарами детского ассортимента (в городе или в административном районе областного центра).
30. Организация и эффективность товароснабжения розничной торговой сети.
31. Основные составляющие уровня культуры обслуживания и их влияние на эффективность коммерческой деятельности.
32. Порядок создания, проектирования и регистрации розничного торгового предприятия.
33. Прямые хозяйственные связи предприятий торговли с промышленностью, эффективность их использования.
34. Разработка плана поступления и закупок товаров, оперативный учет и контроль, за поступлением товаров.
35. Резервы роста доходов и сокращение расходов в организации движения товара.
36. Социально-экономическая эффективность использования форм розничной продажи товаров.
37. Специализация розничной торговой сети и ее влияние на эффективность торговой деятельности.
38. Сравнительный анализ каналов распределения товаров, которые поступают из разных источников.
39. Сравнительный анализ эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий различных форм собственности.
40. Стратегия формирования хозяйственных связей на рынке потребительских товаров (на примере любой группы продовольственных, непродовольственных товаров).
41. Услуги и сервис в торговом предприятии, пути развития и повышения эффективности.
42. Хозяйственные риски в торговле и механизм их ограничения.
43. Хозяйственные связи торговли с поставщиками, их оптимизация и использование в условиях рыночной экономики.
44. Эффективность коммерческих операций по оптимизации структуры товарооборота и товарных запасов розничного торгового предприятия.
45. Эффективность коммерческих операций по оптовым закупкам и оптовой продажи товаров (на примере крупного оптового предприятия).

4. Примерный перечень тематики докладов, сообщений, рефератов

1. Анализ источников доходов в крупном торговом предприятии и резервы их роста.
2. Анализ основных источников поступления и оптимизация уровня товарных запасов в розничном торговом предприятии.
3. Анализ состояния рынка потребительских товаров в регионе (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
4. Анализ условий договоров снабжения и методика отбора поставщиков.
5. Анализ потребительского рынка и эффективности коммерческих операций по формированию ассортимента торгового предприятия.
6. Анализ потребительских предпочтений и ассортиментная политика магазинов на потребительском рынке г. Донецка.
7. Анализ эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
8. Анализ эффективности коммерческих операций на региональном рынке (отдельных групп товаров) г. Донецка.
9. Анализ эффективности формирования ассортиментной и ценовой политики на региональном потребительском рынке.
10. Анализ структуры товарооборота и эффективности реализации отдельного ассортимента товаров на региональном рынке г. Донецка.
11. Анализ структуры доходов и затрат в организации закупки товаров на региональном рынке.
12. Ассортиментная и ценовая политика (универсамов и супермаркетов, универмагов) на современном этапе.
13. Базисные условия поставки в договоре купли-продажи.
14. Изучение спроса и формирование товарного ассортимента в розничном торговом предприятии.
15. Исследования эффективности ассортиментной и ценовой политики торгового предприятия.
16. Исследования эффективности формирования ассортиментной и ценовой политики (продовольственных, непродовольственных) товаров в торговом предприятии.
17. Исследование эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
18. Исследование эффективности факторов, влияющих на результативность коммерческой деятельности торгового предприятия.
19. Исследование эффективности закупки (продовольственных, непродовольственных) товаров.
20. Исследование потребительских предпочтений и эффективности ассортиментной политики (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
21. Коммерческая деятельность фирмы на товарном рынке региона.
22. Коммерческие операции по формированию отдельного ассортимента (продовольственных, непродовольственных товаров) и их эффективность.
23. Оперативное планирование оптовых закупок (на примере торговых сетей).
24. Оперативное планирование оптовых закупок, отбор поставщиков и заключение договоров на поставку товаров.
25. Определение границ коммерческой деятельности с ориентацией на конкурентную среду.
26. Организация и пути повышения эффективности оптовых закупок.
27. Организация и эффективность закупочной работы на потребительском рынке.
28. Прямые хозяйственные связи предприятий торговли с промышленностью, эффективность их использования.
29. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на региональном рынке (продовольственных, непродовольственных товаров).
30. Планирование развития ассортиментной политики торгового предприятия.
31. Прогнозирование границ коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
32. Прогнозирование структуры товарооборота с ориентацией на объем целевой прибыли.

33. Разработка плана поступления и закупок товаров, оперативный учет и контроль за поступлением товаров.
34. Резервы роста доходов и сокращения затрат в организации товародвижения.
35. Сопоставимый анализ эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий различных форм собственности.
36. Сопоставимый анализ эффективности ассортиментной политики торговых предприятий различных форм собственности.
37. Стратегия формирования хозяйственных связей на рынке потребительских товаров (на примере отдельной группы продовольственных, непродовольственных товаров).
38. Эффективность коммерческих операций по оптимизации структуры товарооборота.

5. Перечень вопросов для собеседования (устный или письменный опрос), Перечень типовых вопросов для промежуточной аттестации

1. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий.
2. Базисные условия поставки товаров.
3. Виды покупательского спроса. Методы изучения потребительского спроса.
4. Договор поставки – нормативно-правовая основа регламентирующая процесс товародвижения.
5. Коммерческие и технологические функции розничных и оптовых предприятий.
6. Маркетинговые показатели ассортимента.
7. Методика анализа конкурентной среды предприятия.
8. Методика и порядок определения показателя безопасности коммерческой деятельности торгового предприятия.
9. Методика и порядок определения точки безубыточности товарооборота.
10. Методика и порядок определения точки минимального уровня рентабельности.
11. Методика и порядок составления оперативного плана поступления товаров.
12. Методика определения объёмов поступления товаров.
13. Методика определения эффективности ассортиментной политики торгового предприятия.
14. Методика отбора поставщиков.
15. Оперативное планирование оптовых закупок.
16. Оперативный контроль за ходом поступления товаров в торговое предприятие.
17. Организационно – правовые формы коммерческих предприятий.
18. Организационные формы закупки товаров, их характеристика и условия использования.
19. Основные источники поступления товаров в торговую сеть.
20. Основные источники формирования доходов торгового предприятия. Порядок определения уровня доходов от реализации.
21. Основные показатели эффективности использования материально-технической базы торговли.
22. Основные пути повышения уровня доходов.
23. Основные пути снижения уровня издержек обращения.
24. Основные статьи издержек обращения в торговом предприятии.
25. Основные экономические показатели, характеризующие торгово-оперативную деятельность предприятия.
26. Основные элементы потребительского рынка товаров и механизм их взаимодействия.
27. Особенности развития коммерческой деятельности торговых предприятий в условиях рыночной экономики.
28. Понятие хозяйственных связей торговли с поставщиками товаров.
29. Расчёт оптимальной партии поставки товаров (модель Уилсона).
30. Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции
31. Система показателей оценки эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий.
32. Структура товарооборота и доходов от реализации.
33. Характеристика внешней и внутренней среды предприятия.
34. Хозяйственные риски в торговле и механизм их ограничения.
35. Централизованные и децентрализованные источники поступления товаров.

5. Тесты

1. Под «коммерцией» понимают:

а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли

б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров

в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров

г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров

2. Что означает в переводе с латыни на русский язык термин «коммерция»?

а) торговля

б) управление

в) исследование рынка

7) проверка

3. Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товара:

а) торговая деятельность

б) рыночные отношения

в) частные отношения

г) торговые отношения

4. Что является объектом коммерческой деятельности?

а) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта

б) услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки

в) реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

г) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

5. Субъекты коммерческой деятельности

а) товары

б) юридические и физические лица

в) услуги

г) сделки

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Собеседование (устный или письменный опрос) позволяет оценить знания и кругозор обучающегося, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. Опрос как важнейшее средство развития мышления и речи обладает большими возможностями воспитательного воздействия преподавателя. Обучающая функция состоит в выявлении деталей, которые по каким-то причинам оказались недостаточно осмысленными в ходе учебных занятий и при подготовке к зачёту или экзамену.

Подготовка **доклада, сообщения** предполагает выбор темы сообщения в соответствии с планом практических занятий. Также в качестве доклада может выступать изложение содержания одной из монографий или научных статей по теме практического занятия. Выбор осуществляется с опорой на список литературы, предлагаемый по данной теме.

При подготовке доклада необходимо вдумчиво прочитать работы, после прочтения следует продумать содержание и кратко его записать. Дословно следует выписывать лишь строгие определения, можно включать в запись примеры для иллюстрации. Проблемные вопросы следует вынести на групповое обсуждение в процессе выступления.

Желательно, чтобы в докладе присутствовал не только пересказ основных идей и фактов, но и имело место выражение обучающимся собственного отношения к излагаемому материалу, подкрепленного определенными аргументами (личным опытом, мнением других исследователей).

Критериями оценки устного доклада являются: полнота представленной информации, логичность выступления, наличие необходимых разъяснений и использование иллюстративного

материала по ходу выступления, привлечение материалов современных научных публикаций, умение ответить на вопросы слушателей, соответствие доклада заранее оговоренному временному регламенту.

Реферат – краткая запись идей, содержащихся в одном или нескольких источниках, которая требует умения сопоставлять и анализировать различные точки зрения. Реферат – одна из форм интерпретации исходного текста или нескольких источников. Поэтому реферат, вотличие от конспекта, является новым, авторским текстом. Новизна в данном случае подразумевает новое изложение, систематизацию материала, особую авторскую позицию при сопоставлении различных точек зрения.

Реферирование предполагает изложение какого-либо вопроса на основе классификации, обобщения, анализа и синтеза одного или нескольких источников.

Реферат должен соответствовать следующим требованиям:

1. укладываться в рекомендованный объем;
2. соответствовать требованиям к оформлению и формату текста;
3. содержание реферата должно демонстрировать, что студент обладает знаниями по теме или первоисточнику, владеет категориальным аппаратом, способен творчески выделять, анализировать, обобщать наиболее существенные связи и признаки, а так же выбирать конкретные примеры, на которых они могут быть продемонстрированы;
4. тема должна быть полностью раскрыта;
5. текст должен соответствовать нормам научного и литературного языка;
6. текст должен быть логичен, последователен, доказателен, освещать личную позицию студента.

Специфика реферата (по сравнению с курсовой работой):

- не содержит развернутых доказательств, сравнений, рассуждений, оценок,
- дает ответ на вопрос, что нового, существенного содержится в тексте.

Структура реферата:

1) титульный лист;
2) план работы с указанием страниц каждого вопроса, подвопроса (пункта);
3) введение;
4) текстовое изложение материала, разбитое на вопросы и подвопросы (пункты,подпункты) с необходимыми ссылками на источники, использованные автором;
5) заключение;
6) список использованной литературы;
7) приложения, которые состоят из таблиц, диаграмм, графиков, рисунков, схем (необязательная часть реферата).

Приложения располагаются последовательно, согласно заголовкам, отражающим их содержание.

Реферат оценивается научным руководителем исходя из установленных кафедрой показателей и критериев оценки реферата. Баллы учитываются в процессе текущей оценки знаний программного материала.

Для оценки знаний обучающихся используют **тесты** в закрытой форме, когда испытуемому предлагается выбрать правильный ответ из нескольких возможных. Каждый тест содержит 4 варианта ответа, среди которых только один правильный. Результат зависит от общего количества правильных ответов, записанных в бланк ответов.

Письменная проверка знаний в виде решения **задач** осуществляется в аудиторной форме. Во время проверки и оценки задач проводится анализ результатов выполнения, выявляются типичные ошибки, а также причины их появления. Анализ задач проводится оперативно. При проверке задач преподаватель исправляет каждую допущенную ошибку и определяет полноту ответа, учитывая при этом четкость и последовательность изложения мыслей, наличие и достаточность пояснений, знания терминологии в предметной области.

Контрольная работа выполняется в аудиторной форме по итогам изучения смысловых модулей. Аудиторная контрольная работа предполагает ответ в письменном виде на два контрольных вопроса по теме смыслового модуля и решение задачи. Время выполнения ограничивается 45 минутами. Критериями оценки такой работы становятся: соответствие содержания ответа вопросу, понимание базовых категорий темы, использование в ответе этих категорий, ссылки нормативно-правовые акты, грамотность, последовательность изложения.