

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна

Должность: Проректор по учебно-методической работе

Дата подписания: 04.03.2025 19:54:32

Уникальный программный ключ:

b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»**

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ
ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-
БАРАНОВСКОГО»**

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

по дисциплине

Б.1.В.22 ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ (на английском языке)

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль): Коммерция

Уровень высшего образования: Бакалавриат

Москва – Донецк – 2024 г.

Составитель:

к.э.н., доцент

кафедры маркетинга и торгового дела



Кривонос А.А.

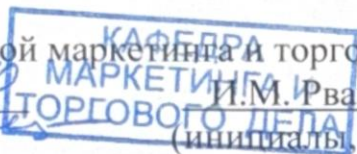
Оценочные средства одобрены на заседании кафедры маркетинга и торгового дела

Протокол №15 от «20» февраля 2024 г.

Зав. кафедрой маркетинга и торгового дела



(подпись)



И.М. Рвачева

(инициалы, фамилия)

**1. Паспорт
оценочных материалов по учебной дисциплине по дисциплине
Оптово-посреднические операции (на английском языке)**

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

№ п/п	Код и наименование контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины, практики*	Этапы формирования (семестр изучения)
1	ПК-1.1. Знает основы разработки и реализации проектов в профессиональной деятельности; ПК-2.1. Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок. ПК-2.2. Обеспечение подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок	Тема 1. Оптовая торговля в условиях рыночных отношений	5
		Тема 2. Управление оптово-посредническими операциями	5
		Тема 3. Управление коммерческой деятельностью оптовой организации	5
2	ПК-2.3. Обработка, формирование, хранение данных ПК-2.4. Организация на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг.	Тема 4 Управление складским и транспортным хозяйством оптовой организации	5
		Тема 5. Оценка эффективности оптово-посреднических операций	5
3	ПК-2.5. Организация общественного обсуждения закупок	Тема 1. Оптовая торговля в условиях рыночных отношений	5
4	ПК-2.6. Размещение в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", публикация в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений	Тема 2. Управление оптово-посредническими операциями	5
5	ПК-2.7. Разработка плана-графика и осуществление подготовки изменений для внесения в план-график	Тема 3. Управление коммерческой деятельностью оптовой организации	5
6	ПК-2.8. Публичное размещение плана-графика, внесенных в него изменений	Тема 4. Управление складским и транспортным хозяйством оптовой организации	5

7	ПК-2.9. Организация утверждения плана закупок и плана-графика	Тема 5. Оценка эффективности оптово-посреднических операций	5
8	ПК-2.10. Определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта, в том числе заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)	Тема 1. Оптовая торговля в условиях рыночных отношений	5
9	ПК-2.11. Уточнение в рамках обоснования цены контракта и ее обоснование в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	Тема 2. Управление оптово-посредническими операциями	5
10	ПК-3.1. Организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов	Тема 3. Управление коммерческой деятельностью оптовой организации	5
11	ПК-3.2. Составление отчетной документации	Тема 4. Управление складским и транспортным хозяйством оптовой организации	5
12	ПК-3.3. Выбор способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Тема 5. Оценка эффективности оптово-посреднических операций	5
13	ПК-3.4. Обеспечение привлечения на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика	Тема 1. Оптовая торговля в условиях рыночных отношений	5
14	ПК-3.5. Согласование требований ккупаемому заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение	Тема 2. Управление оптово-посредническими операциями	5
15	ПК-3.6. Составление и публичное размещение отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций	Тема 3. Управление коммерческой деятельностью оптовой организации	5
16	ПК-3.7. Обработка, формирование, хранение данных	Тема 4. Управление складским и транспортным хозяйством оптовой организации	5

2. Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Таблица 2.1 – Показатели оценивания компетенций

№ п/п	Код контроли-руемой компетенции	Показатель оценивания (знания, умения, навыки)	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля)	Наименование оценочного материала
1	2	3	4	5
1	ПК-1.1. Знает основы разработки и реализации проектов в профессиональной деятельности; ПК-2.1. Разработка плана закупок и осуществление подготовки изменений для внесения в план закупок. ПК-2.2. Обеспечение подготовки обоснования закупки при формировании плана закупок	ПК-1.1. 3-1. Знает подходы к организации проектной деятельности в профессиональной сфере ПК-2.1. У-1. Умеет готовить план закупок, план-график, вносить в них изменения ПК-2.2. 3-1. Знает требования законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок ПК-2.2. 3-2. Знает основы гражданского, бюджетного, земельного, трудового и административного законодательства в части применения к закупкам, основы антимонопольного законодательства, основы бухгалтерского учета в части применения к закупкам	Тема 1. Сущность и составляющие социальной эффективности торговли.	тестирование
			Тема 2. Социальная эффективность и финансовые результаты субъекта торговли.	Опрос, групповые дискуссии
			Тема 3. Социальная эффективность и социальная ответственность торговли.	Опрос, групповые дискуссии
	ПК-2.3. Обработка, формирование, хранение данных ПК-2.4. Организация на стадии планирования закупок консультаций с поставщиками (подрядчиками, исполнителями) в целях определения состояния	ПК-2.3. У-1. Умеет обрабатывать и хранить данные по составлению планов и обоснование закупок ПК-2.4. 3-1. Знает особенности ценообразования на рынке (по направлениям), порядок установления ценообразующих	Тема 4. Оценка социальной эффективности торговли	Опрос, групповые дискуссии
			Тема 5. Возможности и направления повышения социальной эффективности торговли.	Опрос, групповые дискуссии

	конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ, услуг.	факторов и выявления качественных характеристик, влияющих на стоимость товаров, работ, услуг (по направлениям)		
	ПК-2.5. Организация общественного обсуждения закупок	ПК-2.5. У-1. Умеет анализировать поступившие замечания и предложения в ходе общественного обсуждения закупок и формировать необходимые документы	Тема 1. Сущность и составляющие социальной эффективности торговли.	Опрос, групповые дискуссии
	ПК-2.6. Размещение в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", публикация в печатных изданиях плана закупок и внесенных в него изменений	ПК-2.6. З-1. Знает основы информатики в части применения к закупкам	Тема 2. Социальная эффективность и финансовые результаты субъекта торговли.	Опрос, групповые дискуссии
		ПК-2.6. У-1. Умеет использовать вычислительную и иную вспомогательную технику, средства связи и коммуникаций		
	ПК-2.7. Разработка плана-графика и осуществление подготовки изменений для внесения в план-график	ПК-2.7. З-1. Знает особенности составления закупочной документации по составлению планов и обоснованию закупок	Тема 3. Социальная эффективность и социальная ответственность торговли.	Опрос, групповые дискуссии
	ПК-2.8. Публичное размещение плана-графика, внесенных в него изменений	ПК-2.8. У-1. Умеет работать в единой информационной системе	Тема 4. Оценка социальной эффективности торговли	Опрос, групповые дискуссии
	ПК-2.9. Организация утверждения плана закупок и плана-графика	ПК-2.9. У-1. Умеет работать с закупочной документацией в соответствии с дисциплиной труда и внутренним трудовым распорядком, требованиями охраны труда	Тема 5. Возможности и направления повышения социальной эффективности торговли.	Опрос, групповые дискуссии

ПК-2.10. Определение и обоснование начальной (максимальной) цены контракта, в том числе заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)	ПК-2.10. У-1. Умеет формировать начальную (максимальную) цену контракта	Тема 1. Сущность и составляющие социальной эффективности торговли.	Опрос, групповые дискуссии
ПК-2.11. Уточнение в рамках обоснования цены контракта и ее обоснование в извещениях об осуществлении закупок, приглашениях к определению поставщиков (подрядчиков, исполнителей)	ПК-2.11. З-1. Знает экономические основы ценообразования и статистики в части применения к закупкам	Тема 2. Социальная эффективность и финансовые результаты субъекта торговли.	Опрос, групповые дискуссии
ПК-3.1. Организация и контроль разработки проектов контрактов, типовых условий контрактов	ПК-3.1. З-1. Знает требования Российского законодательства в сфере закупок ПК-3.1. У-1. Умеет организовывать и контролировать разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов заказчика	Тема 3. Социальная эффективность и социальная ответственность торговли.	Опрос, групповые дискуссии
ПК-3.2. Составление отчетной документации	ПК-3.2. У-1. Умеет составлять и оформлять отчетную документацию по процедуре закупок	Тема 4. Оценка социальной эффективности торговли	Опрос, групповые дискуссии
ПК-3.3. Выбор способа определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	ПК-3.3. У-1. Умеет выбирать способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	Тема 5. Возможности и направления повышения социальной эффективности торговли.	Опрос, групповые дискуссии
ПК-3.4. Обеспечение привлечения на основе контракта специализированной организации для	ПК-3.4. З-1. Знает регламенты работы электронных торговых площадок	Тема 1. Сущность и составляющие социальной эффективности торговли.	Опрос, групповые дискуссии

	выполнения отдельных функций по определению поставщика			
	ПК-3.5. Согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение	ПК-3.5. 3-1. Знает порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам	Тема 2. Социальная эффективность и финансовые результаты субъекта торговли.	Опрос, групповые дискуссии
	ПК-3.6. Составление и публичное размещение отчета об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций	ПК-3.6. У-1. Умеет работать в единой информационной системе	Тема 3. Социальная эффективность и социальная ответственность торговли.	Опрос, групповые дискуссии
	ПК-3.7. Обработка, формирование, хранение данных	ПК-3.7. У-1. Умеет обрабатывать и хранить данные по процедурам закупки	Тема 4. Оценка социальной эффективности торговли	Опрос, групповые дискуссии

Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Устный опрос»

Шкала оценивания (интервал баллов) ²	Критерии оценивания
10	Ответ содержательный, уверенный и четкий; показано свободное владение материалом различной степени сложности; при ответе на дополнительные вопросы выявляется владение материалом; допускаются один-два недочета, которые студент сам исправляет по замечанию преподавателя
7	Твердо усвоен основной материал; ответы удовлетворяют требованиям, установленным для оценки «отлично», но при этом допускаются две негрубые ошибки; делаются несущественные пропуски при изложении фактического материала; при ответе на дополнительные вопросы демонстрируется понимание требуемого материала с несущественными ошибками
3	Обучаемый знает и понимает основной материал программы, основные темы, но в

	усвоении материала имеются пробелы; излагает его упрощенно, с небольшими ошибками и затруднениями; изложение теоретического материала приводится с ошибками, неточно или схематично; появляются затруднения при ответе на дополнительные вопросы
0	Отказ от ответа; отсутствие минимальных знаний по дисциплине; присутствуют грубые ошибки в ответе; практические навыки отсутствуют; студент не способен исправить ошибки даже с помощью рекомендаций преподавателя.

Примерный перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
1	2	3	4
1.	Групповые дискуссии	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой учебной дисциплиной, и рассчитанное на краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы, где раскрывается суть исследуемой проблемы и приводятся различные точки зрения, а также собственные взгляды.	Перечень вопросов
2.	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
3.	Тестирование	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Вопросы для опроса

1. В каких целях может осуществляться прогнозирование спроса в торговле?
2. По каким признакам классифицируются методы прогнозирования спроса?
3. В чем состоит сущность эвристических методов прогнозирования?
4. Какие достоинства и недостатки имеют эвристические методы прогнозирования? В каких случаях их целесообразно использовать?
5. В чем состоит специфика экономико-математических методов?
6. Перечислите и охарактеризуйте основные этапы процесса прогнозирования?
7. Каким образом можно оценить степень достоверности прогноза при использовании эвристических и экономико-математических методов?
8. Какие виды моделей могут быть использованы для прогнозирования спроса?
9. Чем имитационные модели отличаются от аналитических?
10. В чем состоят преимущества и недостатки однофакторных и многофакторных моделей?
11. Какие требования предъявляются к моделям?
12. Какие задачи можно решить с использованием моделирования спроса?
13. Из каких основных структурных элементов должна состоять модель спроса?
14. В чем состоит сущность принципа динамической транспозиции?
15. Какие требования предъявляются к исходным данным?
16. Что такое верификация модели?

Критерии оценки (в баллах):

- 10 баллов выставляется обучающемуся, если знает верно и в полном объеме: общие подходы к социальной эффективности как одной из задач проектов в торговле, методы оценки проекта с учетом его социальной эффективности, современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта. Умеет верно и в полном объеме: учитывать взаимосвязь социальной и экономической эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, учитывать взаимосвязь социальной эффективности и социальной ответственности эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, оценивать цели и задачи проекта с учетом их социальной эффективности, формулировать цели и задачи проекта, осуществлять его разработку с целью повышения его социальной эффективности, применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

- 8 баллов выставляется обучающемуся, если знает с незначительными замечаниями: общие подходы к социальной эффективности как одной из задач проектов в торговле, методы оценки проекта с учетом его социальной эффективности, современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта. Умеет с незначительными замечаниями: учитывать взаимосвязь социальной и экономической эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, учитывать взаимосвязь социальной эффективности и социальной ответственности эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, оценивать цели и задачи проекта с учетом их социальной эффективности, формулировать цели и задачи проекта, осуществлять его разработку с целью повышения его социальной эффективности, применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если знает на базовом уровне, с ошибками: общие подходы к социальной эффективности как одной из задач проектов в торговле, методы оценки

проекта с учетом его социальной эффективности, современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта. Умеет на базовом уровне, с ошибками: учитывать взаимосвязь социальной и экономической эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, учитывать взаимосвязь социальной эффективности и социальной ответственности эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, оценивать цели и задачи проекта с учетом их социальной эффективности, формулировать цели и задачи проекта, осуществлять его разработку с целью повышения его социальной эффективности, применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если не знает на базовом уровне: общие подходы к социальной эффективности как одной из задач проектов в торговле, методы оценки проекта с учетом его социальной эффективности, современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта Не умеет на базовом уровне: учитывать взаимосвязь социальной и экономической эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, учитывать взаимосвязь социальной эффективности и социальной ответственности эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, оценивать цели и задачи проекта с учетом их социальной эффективности, формулировать цели и задачи проекта, осуществлять его разработку с целью повышения его социальной эффективности, применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

Тематика групповых дискуссий

1. Аналитические и имитационные модели как разновидности математических моделей. Отличия аналитических от имитационных.
2. Однофакторные и многофакторные модели. Достоинства и недостатки.
3. Достоинства и недостатки эвристических методов прогнозирования. В каких случаях их целесообразно использовать

Критерии оценки (в баллах):

- 10 баллов выставляется обучающемуся, если знает верно и в полном объеме: современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта. Умеет верно и в полном объеме применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

- 8 баллов выставляется обучающемуся, если знает с незначительными замечаниями: современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта Умеет с незначительными замечаниями: применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если знает на базовом уровне, с ошибками: современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта.. Умеет на базовом уровне, с ошибками применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если не знает на базовом уровне: современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта. Не умеет на базовом уровне: применять современные технологии

организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

Комплект тестов/тестовых заданий

1. Как рассчитывается объем товарооборота в сопоставимых ценах?

- а) объем товарооборота в текущих ценах / индекс изменения цен;
- б) объем товарооборота в текущих ценах / изменение курса долл.

2. План реализации по базе 900 тыс. руб. (товарооборот в ценах закупки). Прирост товарных запасов по нормативу 50 тыс. руб. Естественная убыль 18 тыс. руб. Определите потребность в товарах:

- а) 968 тыс. руб.;
- б) 950 тыс. руб.;
- в) 918 тыс. руб.;
- г) другая сумма.

3. По итогам инвентаризации на базе выявлена недостача. Определите ее размер на основании следующих данных. Товарные запасы на начало периода 150 тыс. руб., поступило товаров на сумму 500 тыс. руб., согласно результатам инвентаризации запасы составили 130 тыс. руб., норма естественной убыли установлена в размере 0,2% от продажи. Согласно кассовым отчетам реализация составила 517 тыс. руб.

- а) 1,97 тыс. руб.;
- б) 3,00 тыс. руб.;
- в) 1,03 тыс. руб.;
- г) другая сумма.

4. Индекс инфляции за год по данным статистических органов равен 1,12. Объем товарооборота в текущих ценах составляет 1000 тыс. руб. Чему равен объем товарооборота в сопоставимых ценах с прошлым периодом?

- а) 892,8 тыс. руб.;
- б) 1120,0 тыс. руб.;
- в) другая цифра.

5. Объем оптового товарооборота за прошлый год составил 850 тыс. руб. и в текущем году вырос до 1000 тыс. руб. Индекс инфляции за год по данным статистических органов равен 1,12. Определите прирост товарооборота в сопоставимых ценах:

- а) 5 %;
- б) 17,6%;
- в) 10,6%;
- г) другая цифра.

6. Объем товарооборота по базе составил: первый год – 2898 тыс. руб., второй – 3000, третий – 3070, четвертый – 3160, пятый – 3350 тыс. руб. Определите среднегодовой темп роста товарооборота:

- а) 104%;
- б) 103%;
- в) другая цифра.

7. Какие факторы оказывают влияние на величину прибыли?

- а) рентабельность и товарооборот;
- б) товарооборот и доход;
- в) доходы, товарооборот, расходы.

8. Что показывает следующая формула: ?

- а) влияние на прибыль изменения объема товарооборота;
- б) влияние на прибыль изменения уровня доходов;
- в) влияние на прибыль уровня издержек обращения.

9. Рассчитайте возможный прирост объема реализации продукции на планируемый год, если известно, что коэффициент эластичности спроса на продукцию от доходов составляет 0,85, а ожидаемый прирост доходов населения – 10%:

- а) 8,5%;
- б) 10%;
- в) 11,7%;
- г) недостаточно данных.

10. Имеются ли какие-либо ограничения на индивидуальное снижение цен против сложившегося среднего уровня для целей налогообложения?

- а) да;

б) нет;

в) да, на некоторые товары.

11. Выберите наиболее полное определение торговой надбавки:

а) элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по реализации продукции и получение прибыли;

б) разница между ценой покупки продукции и ее продажной ценой;

в) надбавка к цене продукции, которая направляется на уплату налога на добавленную стоимость и налога с продаж.

Критерии оценки (в баллах):

- 20 баллов выставляется обучающемуся, если знает верно и в полном объеме: общие подходы к социальной эффективности как одной из задач проектов в торговле, методы оценки проекта с учетом его социальной эффективности, современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта. Умеет верно и в полном объеме: учитывать взаимосвязь социальной и экономической эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, учитывать взаимосвязь социальной эффективности и социальной ответственности эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, оценивать цели и задачи проекта с учетом их социальной эффективности, формулировать цели и задачи проекта, осуществлять его разработку с целью повышения его социальной эффективности, применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

- 10 баллов выставляется обучающемуся, если знает с незначительными замечаниями: общие подходы к социальной эффективности как одной из задач проектов в торговле, методы оценки проекта с учетом его социальной эффективности, современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта. Умеет с незначительными замечаниями: учитывать взаимосвязь социальной и экономической эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, учитывать взаимосвязь социальной эффективности и социальной ответственности эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, оценивать цели и задачи проекта с учетом их социальной эффективности, формулировать цели и задачи проекта, осуществлять его разработку с целью повышения его социальной эффективности, применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

- 5 баллов выставляется обучающемуся, если знает на базовом уровне, с ошибками: общие подходы к социальной эффективности как одной из задач проектов в торговле, методы оценки проекта с учетом его социальной эффективности, современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта. Умеет на базовом уровне, с ошибками: учитывать взаимосвязь социальной и экономической эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, учитывать взаимосвязь социальной эффективности и социальной ответственности эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, оценивать цели и задачи проекта с учетом их социальной эффективности, формулировать цели и задачи проекта, осуществлять его разработку с целью повышения его социальной эффективности, применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

- 0 баллов выставляется обучающемуся, если не знает на базовом уровне: общие подходы к социальной эффективности как одной из задач проектов в торговле, методы оценки проекта с

учетом его социальной эффективности, современные технологии организации и управления торговым бизнесом и их влияние на социальную эффективность проекта Не умеет на базовом уровне: учитывать взаимосвязь социальной и экономической эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, учитывать взаимосвязь социальной эффективности и социальной ответственности эффективности торговли при формировании задач проекта в торговле, оценивать цели и задачи проекта с учетом их социальной эффективности, формулировать цели и задачи проекта, осуществлять его разработку с целью повышения его социальной эффективности, применять современные технологии организации и управления торговым бизнесом с целью повышения социальной эффективности торгового бизнеса

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

Типовой перечень вопросов к зачету:

1. Понятие оптовой торговой организации. Цели и задачи деятельности оптовой торговой организации.
2. Товароснабжение как элемент рыночной экономики. Формы товароснабжения.
3. Принципы и формы товародвижения, каналы распределения, их выбор.
4. Классификация оптово-посреднических организаций.
5. Организаторы оптового товарооборота.
6. Оптовые рынки и их роль в товароснабжении.
7. Распределительные центры и их роль в товароснабжении.
8. Организация оптовой реализации товаров предприятиям розничной торговли через оптовые рынки и распределительные центры.
9. Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле в условиях глобализации экономики.
10. Внешнеэкономическая деятельность оптовых организаций.
11. Особенности нормативно-правового обеспечения оптово-посреднических операций.
12. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
13. Организация и планирование закупок товаров. Принципы и этапы процесса закупки.
14. Источники поступления товаров. Критерий выбора поставщиков товаров.
15. Заключение договоров, цены и условия расчетов между участниками оптово-посреднических операций.
16. Порядок заключения договоров поставки и купли-продажи.
17. Ценовая стратегия предприятия оптовой торговли, ее специфика по сравнению с политикой товаропроизводителя.
18. Формирование договорных связей в оптовой торговле.
19. Документальное оформление коммерческих сделок в оптово-посреднической сфере.
20. Поставки для государственных и муниципальных нужд.
21. Управление ассортиментом и товарными запасами в оптовой торговле.
22. Управление коммерческими рисками в оптовой торговле.
23. Товарные склады: понятие, функции и роль в оптово-посредническом звене.
24. Классификация товарных складов.
25. Организация складского хозяйства на оптовом предприятии.
26. Виды транспорта, используемые для доставки товаров.
27. Факторы, учитываемые при выборе способа транспортировки товаров.
28. Организация перевозок товаров различными видами транспорта.
29. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания торговых предприятий.
30. Методы и маршруты доставки товаров.
31. Управление, оборудование и организация технологического процесса на складах.
32. Оперативное управление работой складов.

33. Транспортно-экспедиционное обслуживание.
34. Организация технологического процесса на складе.
35. Показатели деятельности оптово-посреднических структур.
36. Показатели объемов работы склада и скорости оборота.
37. Показатели использования мощностей склада.
38. Показатели использования оборудования.
39. Показатели эффективности работы склада.
40. Показатели производительности труда оптово-посреднических организаций.
41. Методы и показатели оценки эффективности деятельности оптово-посреднических организаций.
42. Основные направления повышения эффективности деятельности оптовой организации.
43. Формы кооперации и интеграции в оптовой торговле в условиях глобализации экономики.
44. Формирование товарных запасов в оптовой торговле. Показатели товарооборачиваемости, пути ее ускорения.
45. Коммерческие риски оптовой торговой организации. Сущность, методы оценки и управление рисками.
46. Организация и планирование оптовых закупок продукции; их эффективность.
47. Организация перевозок продукции, роль транспортных средств в сохранности качества и количества продукции в разных видах транспорта.
48. Документация, сопровождающая грузы, оформляемая при их приемке.
49. Организация хранения товаров в оптовой торговле.
50. Особенности развития оптовой торговли на современном этапе.