Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 19.11.2026 20:37:43
Уникальный программный ключ:
b066544bae[illegible]

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

Заведующий кафедрой маркетинга и торгового дела

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ТОРГОВОГО ДЕЛА

_____ Рвачёва И.М.
(подпись)

«17» февраля 2026 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
по дисциплине
Б1.В.10 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
(шифр и наименование дисциплины)

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Разработчик:

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

Оценочные материалы рассмотрены и утверждены на заседании кафедры от «17» февраля 2026 г., протокол №14

Донецк 2026 г.

Паспорт
оценочных материалов по дисциплине

Коммерческая деятельность

Перечень компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины

№ п/п	Код и наименование контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
1	ПК-4 Способность составлять планы и обоснование закупок и продаж	**Тема 1.** Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация. **Тема 2.** Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами. **Тема 3.** Назначение, функции и классификация товарных складов **Тема 4.** Состав групп помещений склада, методика их расчета и планирования **Тема 5.** Технико-экономические показатели работы складов **Тема 6.** Принципы организации складских операций **Тема 7.** Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров, их структура и особенности содержания **Тема 8.** Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения **Тема 9.** Организация товароснабжения розничной торговой сети.	5

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) дисциплины	Наименование оценочного средства
1	ПК-4 Способность составлять планы и обоснование закупок и продаж	ИДК-2$_{ПК-4}$ Уметь подготавливать план закупок, план-график, вносить в них изменения; работать с закупочной документацией; обрабатывать и хранить данные;	**Тема 1.** Товарные запасы торгового предприятия, их назначение и классификация. **Тема 2.** Организация обеспечения торгового предприятия товарными ресурсами. **Тема 3.** Назначение, функции и классификация товарных складов **Тема 4.** Состав групп помещений склада, методика их расчета и планирования **Тема 5.** Технико-экономические показатели работы складов **Тема 6.** Принципы организации складских операций **Тема 7.** Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров, их структура и особенности содержания **Тема 8.** Маркетинговая политика распределения и организация товародвижения **Тема 9.** Организация товароснабжения розничной торговой сети.	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 данына 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 ошибкив 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) аппаратоми 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 оцениватьи диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела 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 собственнуюточку зрения.	Комплект разноуровневых задач и заданий
2	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме, разделу или 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, приводитразличные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	Темы рефератов
4	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление попредставлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов, сообщений
5	Собеседование (устный или письменный опрос)	Средство контроля, организованное как специальнаябеседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по дисциплине или определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам/разделам 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

Задача 1

Определить уровень товарных запасов на последнее число августа и рассчитать товарооборачиваемость за III квартал исходя из следующих данных по торговому предприятию

Месяцы	ТЗ на 1-ое число месяца (руб.)	Товарооборот за месяц (руб.)
Июль	9 000	24 000
август	9 500	22 000
сентябрь	10 500	20 000
октябрь	10 000	

Решение

1) Определим уровень товарных запасов на последнее число августа, который показывает, на сколько дней бесперебойной торговли торговое предприятие обеспеченно ассортиментом:

$$УТЗ = \frac{ТЗ * Д}{Р} = \frac{10500 * 31}{22000} = 14{,}8 дней$$

где УТЗ – уровень товарных запасов;

ТЗ – размер товарных запасов;

Д – количество дней в периоде;

Р – объем реализации (товарооборот).

2) Показателем товарооборачиваемости является время товарного обращения - количество дней, за которые делает 1 оборот средний размер товарных запасов в исследуемом периоде. Определим средний размер товарных запасов за III квартал:

$$СТЗ = \frac{0{,}5 * ТЗ_1 + ТЗ_2 + ... + 0{,}5 * ТЗп}{n - 1} = \frac{0{,}5 * 9000 + 9500 + 10500 + 0{,}5 * 10000}{4 - 1} = 9833 тыс.руб.$$

где СТЗ – средний размер товарных запасов;

$ТЗ_1$, $ТЗ_2$, $ТЗ_n$ – размер товарных запасов соответственно в первом и последующих месяцах;

n – количество месяцев в исследуемом периоде.

3) Определим время товарного обращения:

$$В_{об} = \frac{СТЗ^{*}\ Д}{P_1 + P_2 + P_3} = \frac{9833^{*}\ 90}{24000 + 22000 + 20000} = 13{,}4 дней$$

$$О = \frac{66000}{9833} = 6{,}7 оборота$$

Задача 2

Согласно договорам поставки ООО «Хозтовары» в первом квартале должен получить моющих средств на сумму 3860 тыс.руб. Определить объем и удельный вес децентрализованных закупок ООО «Хозтовары», если планируемый объем товарооборота 4360 тыс.руб., запас моющих средств на начало квартала 30 тыс.руб., оптимальный запас на конец квартала 40 тыс.руб.

Решение

Предприятие ООО «Хозтовары» осуществляет закупку товаров централизованным и децентрализующим способом. Централизованные закупки являются совокупностью заключенных договоров поставок. Децентрализованные закупки – не планируемые поставки товаров на предприятие, которые оно должно самостоятельно изыскать в течение года.

1) Воспользуемся формулой балансовой увязки товарооборота, поступления товаров и размера товарного запаса для нахождения объема поставок на предприятие:

$$ТЗ_{н.кв.} + П = Т + ТЗ_{к.кв.}$$

где ТЗ н.кв. – запас моющих средств на начало квартала;

П – объем поставок;

Т – планируемый объем товарооборота;

ТЗ к.кв. – оптимальный запас на конец квартала.

$$П = Т + ТЗ_{к.кв.} - ТЗ_{н.кв.}$$

$$П = 4360 + 40 – 30 = 4370 \text{ тыс.руб.}$$

2) Определим объем децентрализованных закупок:

$$П_{децентр.} = П – П_{центр.}$$

$$П_{децентр.} = 4370 – 3860 = 510 \text{ тыс.руб.}$$

3) Определим долю децентрализованных закупок в общем объеме поставок:

$$П_{ДЕЦЕНТР} = \frac{П_{ДЕЦЕНТР}}{П} * 100\% = \frac{510}{4370} * 100\% = 11{,}6\%$$

Задача 3

Рассчитайте норму товарного запаса для секции парфюмерные товары ЧАО «Донецкий центральный универмаг», используя исходные данные: количество ассортиментных позиций в секции - 600 ед.; средняя цена одной ассортиментной позиции – 90 руб.; количество ассортиментных позиций вновь обновляемого ассортимента в каждой партии поставки – 150 ед.; однодневный товарооборот секции 8 тыс. руб.; периодичность поставки парфюмерно-косметических товаров 10 дней.

Решение

Норма товарного запаса методом технико-экономического расчета определяется по следующей формуле:

$$НТЗ = В_{ПП} + РЗ + 0{,}5\ ЗТП + ГЗ$$

где НТЗ – норма товарного запаса;

$В_{ПП}$ – время необходимое на прием товара;

РЗ – рабочий запас;

ЗТП – запас текущего пополнения.

1) Рабочий запас – это запас, размещенный в торговом зале, который предназначен для бесперебойного обслуживания покупателей и является количеством ассортиментных позиций, представленных на демонстрационной площади плюс товарооборот однодневный, который проходит через торговый зал в течении дня. Определим рабочий запас магазина:

$$РЗ = \frac{(R * Ц_1 + T_{ОДН})}{T_{ОДН}} = \frac{(600 * 0{,}09 + 8)}{8} = 7{,}7 » 8 дней$$

где РЗ – рабочий запас;

R – кол-во ассортиментных позиций;

$Ц_1$ – цена 1ассортиментной позиции;

Тодн – товарооборот однодневный.

2) Определим запас текущего пополнения, который размещен в помещении для хранения и предназначенный для ежедневного пополнения рабочего запаса:

$$ЗТП = i\frac{R}{r} = 10\frac{600}{150} = 40 дней$$

где ЗТП – запас текущего хранения;

i – периодичность поставки;

R- количество ассортиментных позиций в секции;

r - количество ассортиментных позиций вновь обновляемого ассортимента.

3) Определим гарантийный (страховой) запас, который предназначен для обеспечения бесперебойности продажи товаров в случае аритмичности поступления (25-30% ЗТП)

ГЗ=40*30%=12 дней

4) Подставим полученные данные в вышеупомянутую формулу определения нормы товарного запаса методом технико-экономического расчета:

НТЗ = $В_{ПП}$+ РЗ+0,5 ЗТП+ГЗ = 8+0,5*40+12 =40 дней

Задача 4

Рассчитайте норму запаса текущего пополнения (ЗТП) и сумму товарного запаса секции «Плодовоовощные консервы» супермаркета «Парус» торгового центра «Донецк Сити». Исходные данные для расчета: количество ассортиментных позиций плодовоовощных консервов – 120ед; количество ассортиментных позиций вновь обновляемых в каждой партии поставки – 60 ед.; периодичность поступления плодовоовощных консервов со склада ООО «Доноптбакалея» - 10 дней; однодневный товарооборот плодовоовощных консервов – 15 тыс.руб.

Решение

1) Определим запас текущего пополнения, который размещен в помещении для хранения и предназначенный для ежедневного пополнения рабочего запаса

$$ЗТП = i\frac{R}{r} = 10\frac{120}{60} = 20 дней$$

где ЗТП – запас текущего хранения;

i – периодичность поставки;

R- количество ассортиментных позиций в секции;

r - количество ассортиментных позиций вновь обновляемого ассортимента.

2) Сумма товарного запаса составит:

$\sum$ТЗ=ЗТП*$Т_{ОДН}$=20*15=300 тыс.руб.

Задача 5

Методом технико-экономических расчетов определить норму товарных запасов для отдельных товарных групп торгового предприятия, информационные данные которого представлены в таблице.

Таблица - Исходная информация ООО «Эффект» для расчета нормы товарного запаса

Показатели	Ед. изм.	Кондитерские изделия	Бакалейные товары	Алкогольные напитки

1.Годовой товарооборот для отдельных групп	тыс. руб.	3420	5400	6480
2.Однодневный товарооборот	тыс.руб.	9,5	14,8	17,8
3.Количество разновидностей товаров	шт.	100	120	90
4. Средняя цена разновидностей товаров	руб..	180	40	200
5.Количество разновидностей товаров в одной партии	шт.	25	30	20
6.Период завоза партии товара	дн.	6	10	10
7. Гарантийный запас	% от ЗТП	25	20	20
8. Товарный запас на момент приема и подготовки товаров к продаже	дн.	0,3	0,4	0,2

Решение

Расчет нормы товарного запаса (НТЗ) методом технико-экономических расчетов осуществляется по составным элементам, в зависимости от их назначения в процессе реализации. Основной частью НТЗ является торговый запас, который состоит из двух частей:

- рабочего запаса (РЗ), который должен постоянно находиться в торговом зале;
- запаса текущего пополнения (ЗТП), предназначенного для обеспечения бесперебойной продажи товаров на период до очередного поступления товаров. ЗТП зависит от сложности ассортимента данной группы товаров, периодичности (частоты) завоза товаров, обновляемости ассортимента в каждой партии поставки. Чем меньше интервал (период) поставки, т.е. выше частота завоза, тем меньше величина ЗТП.

Гарантийный запас (ГЗ) предназначен для обеспечения бесперебойности продажи товаров в случае отклонений в процессе поступления товаров, что особенно актуально и реально при поставках товаров из удаленных источников и по внешнеэкономическим связям. Это может произойти в случаях нарушений сроков поставки, отклонений в объемах партий и структуре ассортимента, резком возрастании спроса и т.д.

Выставочный ассортиментный набор (ВАН) – это демонстрационный запас, находящийся на демонстрационной площади торгового оборудования (витринах, прилавках, горках и т.д.), который должен содержать все многообразие ассортимента товаров данной товарной группы. Запас в размере однодневного товарооборота также размещается в торговом зале, ежедневно пополняясь за счет ЗТП, расположенного в помещениях для хранения.

НТЗ в днях исчисляется по следующей формуле:

$$НТЗ = ТЗ_{пп}+РЗ+0,5\ ЗТП+ГЗ\ ,$$

где $ТЗ_{пп}$ – товарный запас на момент приема и подготовки товаров к продаже (дни).

$$РЗ=\frac{(ВАН + Т_{ОДН})}{Т_{ОДН}}\ ,$$

$$ВАН=Ц*R,$$

где Ц – средняя цена одной ассортиментной разновидности (руб);

R – общее количество ассортиментных разновидностей товаров в магазине (ед).

$$ЗТП=i\frac{R}{r},$$

где i – средний интервал (период) между поставками (дни);

R – количество ассортиментных позиций товарной группы (ед);

r – количество разновидностей товара вновь обновляемого ассортимента в одной партии (ед).

1. Кондитерские изделия:

ВАН = 180*100 = 18000 руб.

$$РЗ = \frac{(18000 + 9500)}{9500} = 3дн.$$

$$ЗТП = 6 * \frac{100}{25} = 24дн.$$

ГЗ = 24*25% = 6 дн.

НТЗ = 0,3+3+0,5*24+6 = 21,3 дн.

$ТЗ_{пл}$= 9,5*21,3 = 202 тыс.руб.

2. Бакалейные товары:

ВАН = 40*120 = 4800 руб.

$$РЗ = \frac{(4800 + 14800)}{14800} = 1,3дн.$$

$$ЗТП = 10 * \frac{120}{30} = 40дн.$$

ГЗ = 40*20% = 8 дн.

НТЗ = 0,4+1,3+0,5*40+8 = 29,7 дн.

$ТЗ_{пл}$= 14,8*29,7 = 440 тыс.руб.

3. Алкогольные напитки:

ВАН = 200*90 = 18 тыс.руб.

$$РЗ = \frac{(18000 + 17800)}{17800} = 2дн.$$

$$ЗТП = 10 * \frac{90}{20} = 45дн.$$

ГЗ = 45*20% = 9 дн.

НТЗ = 0,2+2+0,5*45+9 = 33,7 дн.

$ТЗ_{пл}$= 17,8*33,7 = 6000 тыс.руб.

Расчет нормы товарного запаса тем или иным методом, как правило, выполняется на конец IV квартала планируемого года по отдельным товарным группам.

В совокупности эти нормы дадут плановую сумму товарных запасов в целом по торговому предприятию:

$$ТЗ_{пл} = \sum_{i=1}^{n} ТЗ_i пл$$

где $ТЗ_{пл}$ — плановая сумма товарных запасов в целом по предприятию, руб.;

$ТЗ_{ПЛ}$— плановая сумма товарных запасов i-й группы, руб.;

i - наименование товарной группы;

n- количество товарных групп.

НТЗ в днях оборота в целом по предприятию рассчитывается путем деления плановой суммы товарных запасов на плановый однодневный товарооборот:

$$НТЗ_{пл} = \frac{ТЗ_{ПЛ}}{Т_{ОДН}}$$

где $ТЗ_{пл}$- плановая сумма товарных запасов (руб.);

$Т_{одн}$- плановый однодневный товарооборот (руб.).

$ТЗ_{пл}$= 202 +440 + 600 = 1242 тыс.руб.

$$НТЗ_{пл} = \frac{1242}{9,5 + 14,8 + 17,8} = \frac{1242}{42} = 29,5дн.$$

Задача 6

Рассчитанная сумма товарных запасов в ООО «Успех» для отдельных групп товаров

представляет: рыбные товары — 28 тыс. руб.; алкогольные напитки - 44 тыс. руб.; молочные товары — 18 тыс. руб.; бакалейные товары — 36 тыс. руб. Определить плановую сумму товарных запасов (руб.) и норматив товарного запаса (дни) в целом по предприятию, если годовой товарооборот за данными группами товаров составляет 1640 тыс. руб**.**

Решение

Определяем плановую сумму товарных запасов в целом по торговому предприятию ООО «Успех»:

$ТЗ_{ПЛ}$ = 28 тыс. руб. + 44 тыс. руб. + 36 тыс. руб. + 18 тыс. руб. = 126тыс. руб.

Определяем среднедневной товарооборот предприятия:

Тодн = $Т_{ГОД}$/360 = 1640000/360 = 4555 руб.

Тогда норматив товарного запаса в целом по торговому предприятию определяется:

Нтз.пл. = Тзпл./Тодн = 126000/4555 = 27,7 дн.

Метод технико-экономических расчетов имеет как преимущества, так и недостатки.

К основным преимуществам этого метода необходимо отнести:

• разработку детального ассортиментного перечня магазина и действующий контроль за его соблюдением;

• обеспечение рационального размещения товарного запаса в магазине и ритмичности снабжения товаров.

Однако на практике этот метод применяется ограниченно, так как имеет целый ряд недостатков:

• необходимость наличия детальной информации, которая может изменяться на протяжении года;

• трудоемкость расчетов и разнообразие поставщиков и партий снабжения.

2. Контрольная работа

Вариант 1

1. Оперативное планирование оптовых закупок.

2. Торговому предприятию необходимо взять в аренду складскую площадь для хранения моющих средств. Запланированный годовой объем закупки на 2017 год был предусмотрен 200 млн. руб. Средняя цена одной тонны товара - 0,1 млн. руб. Оптимальный товарный запас - 20 дней. Удельная нагрузка на 1 кв. м площади склада 1,2 т/$м^2$. Коэффициент использования площади склада Ks = 0,72.

Вариант 2

1. Расчёт оптимальной партии поставки товаров (модель Уилсона).
2. Рассчитайте размер естественной убыли при хранении мяса мороженого на распределительном холодильнике ООО «Холод» в течение 23 дней, если расход товара за отчетный период составил – 2600 кг, остаток товара – 1700 кг, норма естественной убыли для мяса мороженого – 0,3 % при периоде хранения 15 дней.

Вариант 3

1. Централизованные и децентрализованные источники поступления товаров.
2. Рассчитанная сумма товарных запасов в ООО «Успех» для отдельных групп товаров представляет: рыбные товары — 28 тыс. руб.; алкогольные напитки - 44 тыс. руб.; молочные товары — 18 тыс. руб.; бакалейные товары — 36 тыс. руб. Определить плановую сумму товарных запасов (руб.) и норматив товарного запаса (дни) в целом по предприятию, если годовой товарооборот за данными группами товаров составляет 1640 тыс. руб**.**

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 политикина 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. Исследование эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
16. Исследование эффективности факторов, влияющих на результативность коммерческой деятельности торгового предприятия.
17. Исследованиеэффективности закупки (продовольственных, непродовольственных) товаров.
18. Исследованиепотребительских предпочтений и эффективности ассортиментной политики (на примере отдельных групп продовольственных, непродовольственных товаров).
19. Коммерческая деятельность фирмы на товарном рынке региона.
20. Коммерческие операции по формированию отдельного ассортимента (продовольственных, непродовольственных товаров) и их эффективность.
21. Оперативное планированиеоптовых закупок, отбор поставщиков и заключение договоров на поставку товаров.
22. Определение границ коммерческой деятельности с ориентацией на конкурентную среду.
23. Организация и пути повышения эффективности оптовых закупок.
24. Организация и эффективность закупочной работы на потребительском рынке.
25. Прямые хозяйственные связи предприятий торговли с промышленностью, эффективность их использования.
26. Пути повышения эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия на региональном рынке (продовольственных, непродовольственных товаров).
27. Планирование развития ассортиментной политики торгового предприятия.
28. Прогнозирование границ коммерческой деятельности торгового предприятия на потребительском рынке.
29. Прогнозирование структуры товарооборота с ориентацией на объем целевой прибыли.
30. Разработка плана поступления и закупок товаров, оперативный учет и контроль за поступлением товаров.
31. Резервы роста доходов и сокращения затрат в организации товародвижения.
32. Сопоставимый анализ эффективности коммерческой деятельности торговых предприятий различных форм собственности.
33. Сопоставимый анализ эффективности ассортиментной политики торговых предприятий различных форм собственности.
34. Стратегия формирования хозяйственных связей на рынке потребительских товаров (на примере отдельной группы продовольственных, непродовольственных товаров).
35. 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. Товароснабжение - это

а) система реализации принципов и методов управления ассортиментом товаров во всех звеньях их движения

б) организационные операции, направленные на доведение товаров до розничного торгового предприятия

в) организация доставки товаров от поставщиков и производителей в розничную торговую сеть в количестве и ассортименте, которые соответствует спросу населения

г) система мероприятий по доведению товаров от производственных предприятий до розничных торговых объектов

2. Основные виды завоза товара в розничную торговую сеть:

а) складской, децентрализованный

б) централизованный, транзитный

в) децентрализованный, централизованный

г) складской, транзитный

3. Основные формы товароснабжения это:

а) складская, децентрализованная

б) централизованная, транзитная

в) децентрализованная, централизованная
г) складская, транзитная

4. Какие основные составляющие процесса товароснабжения розничной торговой сети
а) закупка товаров у поставщиков, завоз товаров на склады розничной торговой сети, формирование торгового ассортимента, хранение товаров и подготовка их к продаже
б) транспортировка товаров, прохождение их через склады, завоз товаров в розничную торговую сеть
в) завоз товаров в розничную торговую сеть и подготовка их к продаже
г) организация процесса поступления товаров в торговую сеть, корректировка графиков и партийности завоза

5. Форма товародвижения от производителя непосредственно в места продажи или потребления, минуя товарные склады посредников это:
а) складская форма товародвижения
б) звенность товародвижения
в) транзитная форма товародвижения
г) торгово-технологический процесс

6. Форма товародвижения от производителя в места продажи или потребления через одно или несколько складских звеньев посредников
а) складская форма товародвижения
б) звенность товародвижения
в) транзитная форма товародвижения
г) торгово-технологический процесс

7. Кольцевая схема завоза товаров предполагает:
а) завоз товаров одним рейсом в одно торговое предприятие, затем возвращение к поставщику для доставки груза в другое торговое предприятие
б) последовательный завоз товаров в несколько магазинов расположенных в разных местах в течение одного рейса

8. Радиальная (маятниковая) схема завоза товаров предназначена для:
а) товароснабжения крупных торговых объектов
б) доставки небольших по размерам партий товаров повседневного спроса (хлебобулочные изделия, молочные продукты, колбасные изделия и др.)

9. В чем состоит сущность транзитной формы доставки товаров?
а) завоз товаров от промышленных предприятий через склады оптовой базы
б) доставка товаров непосредственно от промышленных, сельскохозяйственных и других производственных предприятий
в) доставка товаров в контейнерах и пакетах
г) доставка товаров с участием не более одного оптового посредника

10.Применение какой формы товароснабжения предпочтительно при снабжении магазинов товарами простого ассортимента, а также товарами повседневного спроса и скоропортящимися:
а) централизованной;
б) складской;
в) децентрализованной;
г) транзитной.

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, в отличие 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.