Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 27.10.2026 20:58:48
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce392f7224a676a271b2

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
_____ И. М. Рвачева
(подпись)
«17» февраля 2026 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
по дисциплине
Б.1.В.12. «Инфраструктура товарного рынка»

Укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление
Образовательная программа высшего образования- бакалавриат
Направление подготовки 38.03.01 Экономика
Профиль: Рекламный бизнес
Факультет Маркетинга и торгового дела
Курс, форма обучения :
3 курс очная форма обучения
3 курс очно-заочная форма обучения

Разработчик:

к.э.н.,доц. Криковцев А.А_____

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

Донецк 2026 г.

1. Паспорт
оценочных материалов по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка»

Перечень компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины:

№ п/п	Код контроли-руемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (модуля)	Этапы формирования (семестр изучения)	
				очная форма обучения	заочная форма обучения
1	2	3	4	5	6
1	ПК-5	Способность осуществлять научно-исследовательскую деятельность и использовать ее для решения задач	Тема 1. Суть и характеристика товарного рынка	5	6
2			Тема 2. Суть и содержание инфраструктуры товарного рынка	5	6
3			Тема 3. Принципы и особенности деятельности маркетинговых посредников на товарном рынке	5	6
4			Тема 4. Макроорганизация оптовой торговли	5	6
5			Тема 5. Предприятия оптовой торговли	5	6
6			Тема 6. Организация посреднической деятельности на товарном рынке	5	6
7			Тема 7. Производственная и транспортно-экспедиционная деятельность	5	6
8			Тема 8. Торгово-посредническая деятельность на товарном рынке	5	6
9			Тема 9. Информационная и организационно-коммерческая	5	

			деятельность		
10			Тема 10. Розничная торговля: состояние и проблемы развития	5	6
11			Тема 11. Организаторы оптового оборота товаров и услуг	5	6
12			Тема 12. Лизинг	5	6
13			Тема 13. Персональные продажи	5	6

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) дисциплины (модуля)	Наименование оценочного материала
1	2	3	4	5
1	ПК-5	ПК-5 ИДК-3 Владеть современными средствами обработки экономической информации, проведения анализа текущей деятельности и принятия управленческих решений	Тема 1. Суть и характеристика товарного рынка Тема 2. Суть и содержание инфраструктуры товарного рынка Тема 3. Принципы и особенности деятельности маркетинговых посредников на товарном рынке Тема 4. Макроорганизация оптовой торговли Тема 5. Предприятия оптовой торговли Тема 6. Организация посреднической деятельности на товарном рынке Тема 7. Производственная и транспортно-экспедиционная деятельность Тема 8. Торгово-	тесты ситуационные задания опросы

			посредническая деятельность на товарном рынке Тема 9. Информационная и организационно-коммерческая деятельность Тема 10. Розничная торговля: состояние и проблемы развития Тема 11. Организаторы оптового оборота товаров и услуг Тема 12. Лизинг Тема 13. Персональные продажи	

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№пп	Код контролируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (модуля),практики	Наименование оценочного средства
	ПК-5.	ПК-5 Способность осуществлять научно-исследовательскую деятельность и использовать ее для решения задач в профессиональной сфере ИДК-3 ПК-5 Владеть современными средствами обработки экономической информации, проведения анализа текущей деятельности и принятия управленческих решений	Тема 1. Суть и характеристика товарного рынка Тема 2. Суть и содержание инфраструктуры товарного рынка Тема 3. Принципы и особенности деятельности маркетинговых посредников на товарном рынке Тема 4. Макроорганизация оптовой торговли Тема 5. Предприятия оптовой торговли Тема 6. Организация посреднической деятельности на товарном рынке Тема 7. Производственная	опрос, тесты, ситуационные задания

			и транспортно-экспедиционная деятельность Тема 8. Торгово-посредническая деятельность на товарном рынке Тема 9. Информационная и организационно-коммерческая деятельность Тема 10. Розничная торговля: состояние и проблемы развития Тема 11. Организаторы оптового оборота товаров и услуг Тема 12. Лизинг Тема 13. Персональные продажи	

Таблица 2.2. – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Опрос»

Шкала оценивания	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.)

Таблица 2.3. – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Тесты»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
8-9	ответы на тестовые задания показали высокий уровень знаний (правильные ответы даны на 90-100 % вопросов/задач)

5-7	ответы на тестовые задания показали средний уровень знаний (правильные ответы даны на 75-89 % вопросов/задач)
1-4	ответы на тестовые задания показали низкий уровень знаний (правильные ответы даны на 60-74 % вопросов/задач)
0	ответы на тестовые задания показали неудовлетворительный уровень знаний (правильные ответы даны менее чем 60 %)

Таблица 2.4. – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу « Ситуационные Задания»

Шкала оценивания	Критерий оценивания
5	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.)
3	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

3. Перечень оценочных материалов

№ п/п	Наименование оценочного материала	Краткая характеристика оценочного материала	Представление оценочного материала
1	Опрос	средство контроля, организованное как специальная беседа 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
2	Тесты	система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	фонд тестовых заданий
3	Ситуационные задания	средство проверки, позволяющее оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей	комплект ситуационных заданий

Перечень вопросов для опроса/подготовки обучающихся:

1.Обобщенная схема рынка.

2 Хозяйственные связи: формы и значение для функционирования рынке

3 Договоры:виды и содержание

4.**С**вободный рынок.
5.Регулируемый рынок.
6.Деформированный рынок.
7.Неразвитый рынок.
8. Товар и его характеристика в ИТР.
9.Потенциальная стоимость товара и ее значение для структры рынка.
10.Спрос и предложение: баланс и связь с рынком продавца и рынком покупателя
11. Оборачиваемость товарной массы.
12. Свойство полезности товара и значение для эфективной розничной и оптовой торговли
13. Уудовлетворение потребности потребителя при помощи товара и его характеристик.
14. Инфраструктура и ее характеристика.
15. Односторонние соглашения.
16. Взаимные соглашения.
17. Производственная и транспортно-экспедиционная деятельность.
18.Лизинг.
19.Консалтинг.
20.Коучинг.
21.Крауд файндинг.
22.Инжениринг.
23.Концессия.
24.Коммиссия.
25.Консигнация.
26. Аукцион.
27. Биржа.
28. Торгово-посредническая деятельность и посреднические организации.
30.Ярмарочная деятельность, виды и значение ярмарок в обеспечении оборачиваемости товарной массы
31.Торгово-промышленные палаты.
32.Фондовые биржи.
33.Товарные биржи.
34.Биржи труда.
35. Производственная ИТР.
36. Социально-бытовая ИТР.
37. Институционная ИТР.
38. Экологическая ИТР.
39. Персональная ИТР.
40. Коммерческие посредники.

Тестовые задания

1.Для чего служат запасы в торговом предприятии?
а) как буфер между транспортом, производством и реализацией;
б) для компенсации задержек, связанных с движением материалов;
в) для изготовления продукции
г) все ответы верны.
г
2.Что собой представляет гарантийный запас?
а) запас, который удовлетворяет производственно-торговый процесс в материальных ресурсах;
б) запас для удовлетворения запросов потребителей, если они временно не могут быть довольны обычным путем;

в) верхний показатель объема запаса для данного места в производственно-сбытовой системе;
г) все ответы верны.
в

3.Какие расходы являются критерием оптимизации запасов?
а) по закупкам продукции;
б) по содержанию запасов;
в) потери от отсутствия продукции;
г) верны все ответы.
г

4.Какие расходы относят к закупкам продукции?
а) по оформлению заказа;
б) по оформлению договора относительно снабжения и коммуникацию с поставщиками;
в) транспортные;
г) по оформлению и получению заказа;
г

5.Какие расходы относятся к сохранению запасов?
а) расходы на складское сохранение;
б) расходы на содержание складов;
в) расходы на транспортные перевозки;
г) верные ответы а) и б).
г

6.Какие типы соглашений выделяют в биржевой практике
а) на реальные товары и фьючерсные
б) кеш-соглашения и форвард-соглашения
в) срочные и отложенные
а

7. Экспертную оценку стратегических направлений деятельности магазинов целесообразно проводить по следующим элементам
а) выбор параметров, определение их значимости и балльная оценка
б) формирование группы экспертов +а
в) б+ расчет интегральной оценки
в

8. При определении конкурентоспособности экологических продуктов в качестве конкурентных факторов успеха выступают:
а) функциональные параметры продукции
б) социальные параметры продукции
в) имиджевые характеристики
г) а+б
г

9.За свою деятельность фирма получает комиссионное вознаграждение в процентах от суммы заключённых сделок, причём независимо от конечных результатов этих сделок для принципала:
а)дилерская фирма
б)аукцион
в)агентская фирма
в.

10.Агенты работают на несколько предприятий, производящих товарную продукцию, обладают правом сбыта конкретной продукции на определённой

территории, имеют дело с взаимодополняющими, неконкурентными товарами. Представляют нескольких производителей, дополняющих товаром друг друга:
а) агент-производителей
б) агенты-сбытовые
в) агенты-комиссионеры.
б

11.Организация не является представителем, не состоит в длительных договорных отношениях ни с одной из сторон и действует на основе отдельных поручений, то есть организации предоставляются специальные полномочия на осуществление каждой отдельной сделки и она обязана действовать строго в пределах своих полномочий:
а)дилерская организация
б)брокерская организация
в)ярмарка.
б

12.Задача информационно-коммерческих центров:
а)создание благоприятных условий для заключения хозяйственных договоров и сделок по продаже (оказанию) и закупке (получению) товаров (услуг) на товарном рынке.
б)увеличение объема и расширение ассортимента услуг проката, максимальное удовлетворение спроса на услуги проката, улучшение качества обслуживания субъектов товарного рынка.
в)максимальное удовлетворение спроса на услуги проката, производство товаров проката, посредничество между производителем и потребителем.
а

13.Показ товаров (услуг), освоенных или намеченных к производству, с целью их пропаганды, ознакомления с ними потенциальных потребителей:
а)аукцион.
б)ярмарка.
в)выставка.
в

14. основное отличие розничных и оптовых закупок состоит в
А) масштабах
Б) характеристиках товара
В) договорных отношениях
Г) ценовой и товраной политике

Ситуационны задания (задачи)

По представленным в табл. данным проведите условную экспертную оценку направлений деятельности магазинов ПРС по 5-балльной шкале, рассчитайте интегральную оценку. По результатам заполните таблицу и сделайте выводы

Направление	Оценка, балл	Уд.вес	Интегральная оценка
1.Обеспечение достаточного размера собственных основных и оборотных средств			
2.Учет и анализ платежеспособного спроса на товары в разрезе каждой товарной позиции			

3.Диагностика состава и особенностей обслуживаемой целевой аудитории			
4.Анализ затрат по сбытовым операциям			
5.Маркетинговые усилия по рекламе и PR			
6.Информационная активность, в т.ч. в Интернет и соц.сетях			
7.Имидж ПРС и его товаров			
Итого			

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков

Устный 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 **устных ответов** предполагает выбор темы сообщения в соответствии с планом семинарских занятий. Также в качестве доклада может выступать изложение содержания одной из монографий или научных статей по теме семинара. Выбор осуществляется с опорой на список литературы, предлагаемый по данной теме.

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.

Для оценки знаний обучающихся используют **тестовые задания** в закрытой форме, когда испытуемому предлагается выбрать правильный ответ из нескольких возможных. Каждый тест содержит 3 варианта ответа, среди которых только один правильный. Результат зависит от общего количества правильных ответов, записанных в бланк ответов.

В оценке ситуационных заданий учитывается полнота освещения ситуации, качество и объем управленческих и иных решений, предложенных студентом, подробность рассмотрения материала, помогающего решить ситуационные задания.

Письменная проверка знаний в виде решения **ситуационных заданий** осуществляется в аудиторной форме. Во время проверки и оценки задач проводится анализ результатов выполнения, выявляются типичные ошибки, а также причины их появления. Анализ заданий проводится оперативно. При проверке 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. Решение ситуационных заданий оценивается по пятибалльной шкале.

Задачи содержат в себе материал, который необходимо не только воспроизводить обучающемуся, но и органично соединять с уже пройденными дисциплинами и полученными знаниями. Этот подход даст возможность наиболее полно и правильно дать ответ на вопросы, содержащиеся в задачах по курсу.