Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Крылова Людмила Вячеславовна
Должность: Проректор по учебно-методической работе
Дата подписания: 16.11.2026 19:38:01
Уникальный программный ключ:
b066544bae1e449cd8bfce592f7224a676a272b2

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.ДВ.01.01 ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

38.03.07 Товароведение
(код и наименование направления подготовки)

Профиль Товароведение продовольственных товаров и коммерческая деятельность
(наименование профиля подготовки; при отсутствии ставится прочерк)

Разработчик:

ст. преподаватель _____ Д.М. Левченко
(должность) (подпись) (ФИО)

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

Донецк 2026 г.

1. Паспорт
оценочных материалов по дисциплине «Организация закупочной деятельности»

№ п/п	Код контроли-руемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (модуля)	Этапы формирования (семестр изучения)	
				очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
1	2	3	4	5	6
1	ПК-3.	Способен применять принципы маркетинга и товарного менеджмента в сфере товарного обращения с учетом потребительских свойств товаров	Тема 1.1. Сущность и содержание закупочной деятельности	3	3
			Тема 1.2. Организация и управление закупочной деятельностью	3	3
			Тема 3.3. Деловое общение при закупочной работе	3	3
			Тема 3.3. Деловое общение при закупочной работе	3	3
			Тема 3.3. Деловое общение при закупочной работе	3	3
			Тема 1.3. Вертикальные маркетинговые системы	3	3
			Тема 3.2. Структура службы материально-технического снабжения	3	3
			Тема 3.1.Управление товарно-материальными запасами.	3	3
			Тема 2.3. Характеристика каналов распределения	3	3

			Тема 2.2. Организация товародвижения	3	3
			Тема 2.1. Типовые задачи закупочной логистики	3	3
			Тема 2.3. Характеристика каналов распределения	3	3

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
	ПК-3.	ИДК-1$_{ПК-3}$. Знает основы маркетинга и товарного менеджмента; осуществления торгово-закупочной деятельности и повышения ее эффективности	Тема 1.1. Сущность и содержание закупочной деятельности	опрос, доклад
			Тема 1.2. Организация и управление закупочной деятельностью	опрос, тесты, задачи
			Тема 3.3. Деловое общение при закупочной работе	опрос, тесты, задачи, контрольная работа
			Тема 3.3. Деловое общение при закупочной работе	опрос, тесты, задачи
			Тема 3.3. Деловое общение при закупочной работе	опрос, тесты, задачи
			Тема 1.3. Вертикальные маркетинговые системы	опрос, тесты, задачи, контрольная работа
			Тема 3.2. Структура службы материально-технического снабжения	опрос, тесты, задачи, контрольная работа
			Тема 3.1.Управление товарно-материальными запасами.	опрос, тесты, задачи

			Тема 2.3. Характеристика каналов распределения	опрос, тесты, задачи, контрольная работа
			Тема 2.2. Организация товародвижения	опрос, тесты, задачи
			Тема 2.1. Типовые задачи закупочной логистики	опрос, тесты, задачи, контрольная работа
			Тема 2.3. Характеристика каналов распределения	опрос, тесты, задачи, контрольная работа

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 «Доклад»

Шкала оценивания	Критерии оценивания
1	2
3	доклад представлен на высоком уровне (обучающийся полно осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
2	доклад представлен на среднем уровне (обучающийся в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
1	2
1	доклад представлен на низком уровне (обучающийся 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 (обучающийся не готов, не выполнил задание и т.п.)

Таблица 2.4 – 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 2.5 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Задачи»

Шкала оценивания	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

Таблица 2.6 – Критерии и шкала оценивания по оценочному материалу «Контрольная работа»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
8-9	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 %)

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	Доклад	продукт самостоятельной работы обучающегося, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	темы докладов
3	Тесты	система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	фонд тестовых заданий
4	Задачи	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 задач
5	Контрольная работа	средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме, разделу или дисциплине.	комплект контрольных заданий по вариантам

Перечень вопросов для опроса/подготовки обучающихся к зачету:

1. Перечислите основные этапы оптовой закупки товаров.
2. Укажите основные критерии оценки потенциальных поставщиков, которые учитываются в закупочной деятельности.
3. Сущность и содержание закупочной деятельности.
4. Типовые задачи службы закупок.
5. Закупочная логистика как одна из основных логистических подсистем.
6. Стандартное определение общих целей и функции закупок.
7. Типовые задачи закупочной логистики.
8. Организация и управление закупочной деятельностью.
9. Организация товародвижения.
10. Структура службы материально-технического снабжения.
11. Исследование рынка закупок.
12. Оценка результатов работы с поставщиками.
13. Управление товарно-материальными запасами.
14. Управление заказами, подготовка заказов.

15. Формы организации закупочной деятельности.
16. Структура затрат в закупочной деятельности.
17. Документальное оформление заказа.
18. Базисные условия поставки ИНКОТЕРМС 2010.
19. Перечислите направления исследований закупочной деятельности
20. Назовите цели исследований в зависимости от направления
21. Какие методы проведения маркетинговых исследований вам известны?
22. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: наблюдение, и экспериментальные методы.
23. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: метод анализа документов, методы опроса потребителей.
24. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: опроса и смешанного анализа.
25. Дайте характеристику методов проведения исследований закупочной деятельности: экспертные оценки и экспериментальные методы.
26. Что представляет собой «выборка»? Как правильно ее определить?
27. Какие результаты используются в качестве источников маркетинговой информации при организации закупочной деятельности?
28. Перечислите источники информации, используемые при кабинетных исследованиях?
29. Перечислите источники информации, используемые при полевых исследованиях?
30. Какие факторы учитываются при изучении макросреды предприятия? Раскройте их.
31. Какие факторы учитываются при изучении микросреды предприятия? Раскройте их.
32. Дайте определение терминам конкурентоспособность и конкурентоспособность продукции.
33. Перечислите показатели оценки конкурентоспособности товара.
34. По каким аспектам проводится профиль потенциальных поставщиков?
35. Охарактеризуйте преимущества и недостатки стратегии выбора единого поставщика.
36. Охарактеризуйте преимущества и недостатки стратегии выбора большого количества поставщиков.
37. Перечислите критерии выбора поставщиков.
38. Определение и функции общения.
39. Дайте краткую характеристику видов общения.
40. Деловое общение и его кодекс.

Перечень докладов:

1. Основы управления закупочной деятельностью.

2. Правовое регулирование закупок.
3. Основы товароведения
4. Формирование потребностей в продукции.
5. Информационные ресурсы закупок.
6. Электронные технологии закупок.
7. Способы определения поставщика.
8. Закупка товаров по конкурсу
9. Неторговые способы: запросы предложений и котировок цен; закупка у единственного источника.
10. Регулирование закупок: согласование способов, контроль, аудит, защита прав и интересов сторон.
11. Закупки отдельных видов продукции.
12. Закупки продукции отдельными видами юридических лиц
13. Мировой и национальный опыт государственных закупок
14. Субъекты закупочных отношений
15. Участники закупок
16. Элементы закупочного процесса
17. Требования к закупаемой продукции
18. Сущность и содержание закупочной деятельности.
19. Типовые задачи службы закупок.
20. Закупочная логистика как одна из основных логистических подсистем.
21. Стандартное определение общих целей и функции закупок.
22. Типовые задачи закупочной логистики.
23. Организация и управление закупочной деятельностью.
24. Определение потребности в материальных ресурсах (готовой продукции).
25. Характеристика каналов распределения.
26. Характеристики косвенного сбыта продукции.
27. Характеристика основных видов посредников.
28. Структура службы материально-технического снабжения.
29. Исследование рынка закупок.
30. Традиционная система снабжения
31. Системы оперативного снабжения
32. Оценка результатов работы с поставщиками.
33. Управление товарно-материальными запасами.
34. Управление заказами, подготовка заказов.
35. Формы организации закупочной деятельности.
36. Структура затрат в закупочной деятельности.
37. Документальное оформление заказа.
38. Базисные условия поставки ИНКОТЕРМС 2010.
39. Особенности рынков товаров производственно-технического назначения.
40. Специфика поведения покупателя на рынке промежуточных продавцов и государственных закупок.

41. Этапы принятия решения о закупках.
42. Оценка надежности заготовительной системы
43. Логистические системы в закупочной логистике.
44. Определение потребности в материальных ресурсах.
45. Основные потоки информации о поставщиках материальных ресурсов.
46. Важнейшие критерии в процессе оценки и отбора поставщиков.
47. Приемка поставляемой продукции.
48. Оценка эффективности закупочной логистики.
49. Организация закупок на базе электронной торговой площадки.
50. Сущность и содержание закупочной деятельности.
51. Сущность, задачи и функции закупочной логистики.
52. Механизм функционирования закупочной логистики.
53. Решение задач закупочной логистики.
54. Показатели оценки выполнения договорных обязательств по поставкам.
55. Организация и управление закупочной деятельностью.
56. Основные факторы, обусловившие возникновение и развитие логистики.
57. Характеристика основных задач логистического менеджмента.
58. Этапы и уровни развития логистической системы предприятия.
59. Сравнительная характеристика традиционного и логистического
60. подхода к управлению бизнесом.
61. Место и роль логистических решений в обеспечении
62. конкурентоспособности предприятия и реализации стратегии развития.
63. Типовые задачи службы закупок.
64. Соблюдение сроков закупки сырья, комплектующих изделий.
65. Обеспечение соответствия между поставками и потребностями.
66. Соблюдение требований по качеству сырья и комплектующих изделий.
67. Экономическая эффективность закупочной деятельности.

Тестовые задания:

Смысловой модуль 1. «Организация и управление закупочной деятельностью»

1. В зависимости от форм собственности и способов управления имуществом предприятия делятся на:

1.Частные
2.Коллективные
3.Государственные
4.Совместные
5.Все ответы верны.

2. Какие виды предприятий относятся к частным?

1.Индивидуальные
2.Семейные
3.Частные
4.Все ответы верны.

3. Какие виды предприятий относятся к коллективным?
1.Кооперативы
2.Хозяйственные общества
3.Арендные предприятия
4.Все ответы верны.

4. На какие виды делятся хозяйственные общества?
1.Акционерные общества
2.Общества с ограниченной ответственностью.
3.Общества с дополнительной ответственностью
4.Полные общества
5.Коммандитные общества
6.Все ответы верны.

5. На какие виды делятся акционерные общества?
1. Публичное акционерное общество
2. Частное акционерное общество
3. Ассоциации
4. Виды, указанные в I и 2 пунктах.

6. Какие виды предприятий относятся к государственным?
1.Предприятия, основанные на общегосударственной собственности.
1.Предприятия, основанные на собственности административно -территориальных единиц.
2.Предприятия, основанные на базе объединения имущества разных собственников.
3.Виды предприятий, указанные в I и 2 пунктах.

7. Какие виды предприятий относятся к совместным?
1. Национальные совместные предприятия
2. Совместные предприятия с иностранными инвестициями
3. Малые предприятия
4. Все ответы верны.

8. Какие предприятия относятся к малым в розничной торговле?
1. С численностью работающих до 10 человек.
2. С численностью работающих до 15 человек.
3. С численностью работающих-до 25 человек.
4. С численностью работающих до 50-человек.

9. Какие предприятия относятся к малым в оптовой торговле?
1. С численностью работающих до 10 человек.
2. С численностью работающих до 15 человек.
3. С численностью работающих до 25 человек.
4. С численностью работающих до 50 человек.

10. Видами объединений предприятий являются:
1.Ассоциации
2.Корпорации
3.Консорциумы
4.Концерны
5.Все ответы верны.

11. Чем отличаются объединения предприятий от хозяйственных обществ?

1Объединения могут иметь в составе своих учредителей только юридических лиц.

1.Объединения могут иметь в составе своих учредителей только физических лиц.

2.Объединения могут иметь в составе своих учредителей физических и юридических лиц.

3.Все ответы неверны.

12. В чем отличительные особенности общества с ограниченной ответственностью?

1. Общество имеет уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества несут ответственность в пределах их вкладов.

2. Уставный фонд общества разделен на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества отвечают по его долгам своими взносами в уставный фонд, а при недостаточности этих сумм - дополнительно принадлежащим им имуществом в одинаковом для всех участников размере к взносу каждого участника.

3. Все участники общества занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом.

4. Общество наряду с одним или более участниками, несущими ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом, включает также одного или более участников, ответственность которых ограничивается вкладом в имущество общества. Если в обществе состоят два или более участников с полной ответственностью, они несут солидарную ответственность по долгам общества.

13. В чем отличительные особенности общества с дополнительной ответственностью?

1.Общество имеет уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества несут ответственность в пределах их вкладов.

2.Уставный фонд общества разделен на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества отвечают по его долгам своими взносами в уставный фонд, а при недостаточности этих сумм - дополнительно принадлежащим им имуществом в одинаковом для всех участников размере к взносу каждого участника.

3.Все участники общества занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом.

4.Общество, наряду с одним или более участниками, несущими ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом, включает также одного или более участников, ответственность которых ограничивается вкладом в имущество общества. Если в обществе состоят два или более участников с полной ответственностью, они несут солидарную ответственность по долгам общества.

14. В чем отличительные особенности "полного общества"?

1.Общество имеет уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества несут ответственность в пределах их вкладов.

2.Уставный фонд общества разделен на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества отвечают по его долгам своими взносами в уставный фонд, а при недостаточности этих сумм - дополнительно принадлежащим им имуществом в одинаковом для всех участников размере к взносу каждого участника.

3.Все участники общества занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом.
4.Общество наряду с одним или более участниками, несущими ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом, включает также одного или более участников, ответственность которых ограничивается вкладом в имущество общества. Если в обществе состоят два или более участников с полной ответственностью, они несут солидарную ответственность по долгам общества.

15. В чем отличительные особенности коммандитного общества?

I.Общество имеет уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества несут ответственность в пределах их вкладов.
2.Уставный фонд общества разделен на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества отвечают по его долгам своими взносами в уставный фонд, а при недостаточности этих сумм - дополнительно принадлежащим им "имуществом в одинаковом, для всех участников размере к взносу каждого участника.
3.Все участники общества занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом.
4.Общество наряду с одним или более участниками, несущими ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом, включает также одного или более участников, ответственность которых ограничивается вкладом в имущество общества. Если в обществе состоят два или более участников с полной ответственностью, они несут солидарную ответственность по долгам общества.

16. Какие преимущества имеют частные предприятия?

1.Близость к покупателям, возможность наибольшего учета их индивидуальных потребностей.
2.Быстрота реагирования на изменения в покупательском спросе, гибкость ассортиментной политики.
3.Самый высокий уровень предпринимательской мотивации (работа на самого себя).
4.Быстрота создания предприятия.
5.Все ответы верны.

17. Какие недостатки имеют частные предприятия?

1.Ограниченность финансовых ресурсов, определяющая ограниченность масштабов торговой деятельности и низкие темпы развития предприятия.
2.Невозможность осуществления закупок товаров крупными партиями и получения соответствующих ценовых скидок.
3.Высокая зависимость экономических и финансовых результатов деятельности от резких колебаний конъюнктуры отдельных товарных рынков.
4.Низкий уровень конкурентоспособности.
5.Все ответы верны.

18. Какие преимущества имеют хозяйственные общества?

1.Возрастание финансовых возможностей, определяющих расширение масштабов торговой деятельности и более высокие темпы развития.
2.Возможность распределения функций управления предприятием.
3.Солидарная ответственность по обязательствам предприятия.
4.Быстрота создания предприятия.
5.Все ответы верны.

19. Какие недостатки имеют хозяйственные общества?
1.Более низкий уровень мотивации предпринимательской деятельности.
2.Меньшая оперативность в принятии управленческих решений.
3.Возможность внутренних конфликтов среди учредителей по вопросам направлений деятельности, эффективности принимаемых решений, направлений использования прибыли и т.п.
4.Все ответы верны.

20. Какие преимущества имеют акционерные общества?
1.Неограниченные возможности формирования финансовых ресурсов путем эмиссии акций и облигаций.
2.Самые высокие возможности развития в стратегической перспективе.
3.Высокая конкурентоспособность за счет удешевления закупки больших партий товаров, предоставления широкой номенклатуры торговых услуг и относительного снижения издержкоемкости.
4.Все ответы верны.

21. Какие недостатки имеют акционерные общества?
1. Сложность управления в связи с функциональной многоструктурностью и низкая оперативность принимаемых управленческих решений.
2.Недостаточно оперативное реагирование на изменение ситуации на потребительском рынке в силу высоких масштабов деятельности.
3.Открытость информации о результатах деятельности, которая может быть использована конкурентами.
4.Необходимость формирования уставного фонда в высоком размере.
5.Все ответы верны.

22. Какие общие факторы определяют выбор организационно-правовой деятельности торгового предприятия?
1.Намечаемые масштабы торговой деятельности
2. Капиталоемкость избранной торговой деятельности (удельные затраты капитала в данном сегменте потребительского рынка).
3.Предусматриваемые темпы развития предприятия в стратегической перспективе.
4.Особенности предоставления налоговых и иных льгот предприятиями отдельных форм.
5.Государственное регулирование минимального размера уставного фонда предприятий отдельных форм.
6.Все ответы верны.

23. Какие индивидуальные факторы определяют выбор организационно-правовой деятельности торгового предприятия?
1.Имеющийся (возможный) размер стартового капитала, который предприниматель может вложить в торговый бизнес.
2.Индивидуальная мотивация к формам предпринимательской деятельности (предрасположенность к индивидуальной или коллективной деятельности, отношение к формам партнерского контроля и т.п.).
3. Уровень профессионализма предпринимателя (наличие специального торгового образования, практический опыт работы в торговле и т.п.).
4.Отношение предпринимателя к высоким хозяйственным рискам и личной имущественной ответственности по обязательствам.
5.Все ответы верны.

24. Частные предприятия являются наиболее эффективной формой функционирования:
1.Относительно небольших по размерам торговых предприятий, реализующих одну или несколько однородных групп продовольственных или непродовольственных товаров.
2.Средних торговых предприятий.
3.Крупных торговых предприятий.
4.Все ответы верны.

25. Хозяйственные общества являются наиболее эффективной формой функционирования:
1.Относительно небольших по размерам торговых предприятий, реализующих одну или несколько однородных групп продовольственных или непродовольственных товаров.
2.Средних торговых предприятий; однако не исключает небольших (при объединении 2-3 партнеров) и крупных торговых предприятий (при привлечении значительного объема капитала).
3. Крупных торговых предприятий, а в отдельных случаях предприятий средних размеров (нижняя граница размера предприятия определяется установленной минимальной суммой уставного фонда).
4. Все ответы верны

26. Акционерные общества являются наиболее эффективной формой функционирования:
1.Относительно небольших по размерам торговых предприятий, реализующих одну или несколько однородных групп продовольственных или непродовольственных товаров.
2. Средних торговых предприятий; однако не исключает небольших (при объединении 2-3 партнеров) и крупных торговых предприятий (при привлечении значительного объема капитала).
3.Крупных торговых предприятий, а в отдельных случаях предприятий средних размеров (нижняя граница размера предприятия определяется установленной минимальной суммой уставного фонда).
4.Все ответы верны.

27. Осуществление сделок с помощью посредников предполагает, что изготовитель:
1. налаживает собственную торговую сеть, экономя при этом финансовые ресурсы; упрощает действия по составлению документации; раскручивает товарный знак;
2. освобождается от собственной широкой сбытовой сети, экономя при этом соответствующие финансовые и другие ресурсы; используя знание товарного рынка, посредник может способствовать заключению торговых сделок на наиболее выгодных условиях; посредник может заняться оформлением документов;
3. освобождается от собственной широкой сбытовой сети, экономя при этом соответствующие финансовые и другие ресурсы; раскручивает товарный знак; заключает торговые сделки на выгодных для дилера условиях;
4. нет правильного ответа.

28. Виды коммерческо-посреднических организаций:
1. агентские фирмы, брокерские организации, дистрибьюторские фирмы, торгово-промышленные палаты, дилерские фирмы;
2. агентские фирмы, брокерские и дилерские организации, оптово-розничные предприятия, торгово-промышленные палаты;
3. брокерские и дилерские фирмы, дистрибьюторы, аукционы, ярмарки, торгово-промышленные палаты;
4. нет правильного ответа.

29. Если за свою деятельность фирма получает комиссионное вознаграждение в процентах от суммы заключенных сделок, причем независимо от конечных результатов этих сделок для принципала, - это:

1. дилерская фирма;
2. аукцион;
3. агентская фирма;
4. нет правильного ответа.

30. Основная деятельность дилерской фирмы состоит в:

1. установлении контактов между производителями и покупателями товарной продукции, обслуживании главным образом покупателей, приобретающих товары с целью перепродажи или использования их в относительно больших количествах;
2. перепродаже товаров с предоставлением их потребителям в необходимых количествах, комплектах, партиях;
3. обслуживании только покупателей, приобретающих товары с целью перепродажи;
4. нет правильного ответа.

Тесты к смысловому модулю 2. «Логистические системы в закупочной деятельности»

1. **К какому виду исследования рынка относится изучение** справочников и статистической литературы?
   а) кабинетные исследования;
   б) полевые исследования;
   в) не относится к исследованиям;
   г) все ответы верны;
   д) правильного ответа нет.

2. **Сбор данных, их изучение и обработка, отчет о результатах представляют собой:**
   а) маркетинговое исследование;
   б) информационный поток;
   в) маркетинговые информационные системы (МИС);
   г) все ответы верны;
   д) правильного ответа нет.

3. **Целью функционирования МИС является:**
   а) обеспечение полной и качественной информации;
   б) предоставление информации для принятия управленческих решений;
   в) все ответы верны;
   г) правильного ответа нет.

4. **Для функционирования МИС необходимо наличие:**
   а) квалифицированного персонала, обладающего навыками сбора и обработки информации;
   б) методических приемов работы с информацией;
   в) офисного оборудования;
   г) все ответы верны;
   д) правильного ответа нет.

5. Какой прием входит в систему вторичной информации?

а) организация презентации;

б) замер полученных данных с предварительно созданной ситуацией;
в) наблюдение за поведением покупателей в магазине;
г) все ответы верны;
д) правильного ответа нет.

6. В чем преимущество вторичной информации?

а) в дороговизне;
б) в легкости использования и дешевизне;
в) в том, что она собрана для конкретной цели;
г) в том, что она является более свежей.

7. Маркетинговое исследование представляет собой сбор, обработку и анализ данных с целью:

а) уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений;
б) опережения конкурентов;
в) систематизации отчетных данных;
г) все ответы верны;
д) правильного ответа нет.

8. Какие методы сбора информации используются при вторичных исследованиях предприятием?

а) анкетирование;
б) опрос по телефону;
в) наблюдение;
г) все ответы верны;
д) правильного ответа нет.

9. Что относится к способу сбора информации?

а) анкетирование;
б) деловая игра;
в) экспертиза;
г) все ответы верны;
д) правильного ответа нет.

10. Чем вызвана необходимость использования бенчмаркинга?

а) необходимостью повысить свою конкурентоспособность;
б) необходимостью наблюдать за поведением партнеров конкурентоспосо;
в) необходимостью получения максимальной прибыли;
г) все ответы верны;
д) правильного ответа нет.

11. Являются ли выставки методом маркетингового исследования?

а) да;
б) нет.

12. Согласны ли вы с утверждением, что бухгалтерская отчетность относится ко вторичной информации?

а) да;

б) нет.

13. Обозначьте последовательность маркетинговых исследований:

а) обработка и анализ информации;
б) разработка задачи и порядка исследования;
в) выбор и сбор информации;
г) принятие маркетингового решения.

14. Согласны ли вы с утверждением, что внутренний бенчмаркинг позволяет сравнивать эффективность работы разных подразделений одной организации?

а) да;
б) нет.

15. Согласны ли вы с утверждением, что эксперимент проходит в искусственно созданной обстановке?

а) да;
б) нет.

16. Какова цель маркетинговых исследований?

а) снижение цен на товары;
б) нахождение нужных партнеров по бизнесу;
в) рационализация стратегии и тактики коммерческой деятельности;
г) все ответы верны.

17. Согласны ли вы с утверждением, что данные о материальных и финансовых запасах предприятия относятся к первичной информации?

а) да;
б) нет.

18. Для какого вида исследований может быть использована информация о данных по структуре населения Республики?

а) для полевых исследований;
б) для кабинетных исследований.

19. Наблюдение может быть:

а) открытым;
б) структурализованным;
в) прямым;
г) верно а) и в);
д) все ответы верны.

20. Система защиты информации представляет собой:

а) совокупность законодательных, управленческих и технических мер;
б) определение каналов утечки информации;
в) выявление носителей информации, являющейся коммерческой тайной.

21. Преимущества личных интервью:

а) невысокий уровень реакции респондентов;
б) невысокие затраты на одного респондента;

в) незначительная гибкость;
г) незначительное влияние интервьюера на респондента;
д) возможность задавать пробные вопросы.

22. Недостатки личного опроса:

а) невысокая скорость сбора данных;
б) значительная степень влияния интервьюера;
в) невысокий уровень реакции респондентов;
г) небольшой объем собираемой информации.

23. Преимущества опросов в сети Internet:

а) воздействие интервьюера;
б) высокая гибкость проведения опроса;
в) значительный контроль структуры выборки;
г) высокая скорость сбора данных.

24. Источниками внутренней вторичной информации являются:

а) статьи о деятельности предприятия;
б) объявления конкурентов о найме на работу;
в) отчеты продавцов;
г) данные о регистрации патентов.

25. Информация внутрифирменной отчетности используется:

а) для удовлетворения клиентов;
б) для создания финансовых отчетов;
в) для обеспечения информационного обслуживания подразделений;
г) для оценки эффективности маркетинговой деятельности.

26. Наблюдение как метод исследования используется для получения информации:

а) о событиях, происходящих в течение длительного времени;
б) о мотивах поведения потребителей;
в) относительно чувств и отношений покупателей;
г) которую люди не хотят или не в состоянии предоставить;
д) объясняющей причинно-следственные связи.

27. Преимуществом анкет, рассылаемых по почте, является:

а) отсутствие влияния интервьюера;
б) высокий уровень ответной реакции;
в) значительная гибкость;
г) хороший контроль выборки.

28. Недостатком телефонного интервью является:

а) ошибки интервьюера в интерпретации ответов;
б) слабый контроль выборки;
в) невысокая скорость сбора данных;
г) неясная структура выборки.

29. Методом наблюдения является:

а) исследование восприятия потребителей;
б) аудит розничной торговли;
в) лабораторный эксперимент с имитацией реального магазина;
г) опрос, при котором нет непосредственного контакта с интервьюируемым лицом.

30. Маркетинговое исследование — это:

а) постоянно действующая система сбора, классификации, анализа, оценки и распространения маркетинговой информации;
б) исследование сведений, получаемых из внутренних источников компании;
в) маркетинговая разведка.

Тесты к смысловому модулю 3. «Управление товарно-материальными потоками»

1. Физиогномика – это:

а) наука о строении лица человека;
б) наука о связи черт лица с психикой человека;
в) наука о связи между телосложением и психикой.
(Выберите один ответ.)

2. Рука обычно рассматривается либо как «часть тела», либо как «орудие труда». Существуют ли еще какие-то функции у руки?

а) да;
б) нет.

3. Почему трудно выступать (или разговаривать стоя) с опущенными вниз (свободно свисающими) руками?

а) потому что это противоречит «хватательной» функции рук;
б) потому что это противоречит анатомическим особенностям мышц рук;
в) потому что это противоречит укоренившейся привычке людей что-то держать в руках.
(Выберите один ответ.)

4. Когда у человека, беседующего с кем-либо, опущенные вниз руки не будут вызывать чувство дискомфорта, чувство неловкости:

а) когда он будет очень увлечен разговором;
б) когда он будет абсолютно безучастен к этой беседе.

5. Почему не следует требовать от детей, чтобы они держали руки «по швам», когда выступают?

а) потому что это будет соответствовать неестественному положению рук;
б) потому что это не армия;
в) потому что вообще не следует ограничивать подвижность детей.
(Выберите один ответ.)

6. Человек раскинул руки в стороны. Всегда ли это признак агрессии, доминирования, захвата территории?

а) да;
б) нет.

7. Некто, протягивая вам навстречу руки, говорит, что он рад вас видеть. Вы обратили внимание на положение его ладоней при этом – они были повернуты чуть книзу.

Значит, заключили вы:
а) этот жест сопрягается с его словами и следует верить, что он действительно рад меня видеть;
б) этот жест противоречит его словам и следует воздержаться от доверия к этим словам.

8. Вялое рукопожатие, скорее всего, говорит о:
а) безразличии;
б) неискренности;
в) беспечности;
г) внутренней слабости;
скрытой агрессивности.
(Выберите два ответа.)

9. Ваш коллега протянул вам для рукопожатия руку. Вы посмотрели и обнаружили: ладонь книзу. Для вас это:
а) «плюс-реакция»;
б) «минус-реакция»;
в) либо «плюс», либо «минус» - в зависимости от других знаков;
г) ничего не значит.
(Выберите один ответ.)

10. Ваш коллега протянул вам для рукопожатия руку. Вы посмотрели и обнаружили: ладонь книзу. Для вас это:
а) «плюс-реакция»;
б) «минус-реакция»;
в) либо «плюс», либо «минус» - в зависимости от других знаков;
г) ничего не значит.
(Выберите один ответ.)

11. Ваш начальник протянул вам для рукопожатия руку. Вы посмотрели и обнаружили, что ладонь вертикально. Для вас это:
а) «плюс-реакция»;
б) «минус-реакция»;
в) либо «плюс», либо «минус» - в зависимости от других знаков;
г) ничего не значит.
(Выберите один ответ.)

12. Почему считается неприличным, разговаривая с собеседником, держать руки в карманах?
а) потому что так поступают хулиганы;
б) чтобы не демонстрировать свою независимость, неуязвимость;
в) потому что это запрещено дипломатическим протоколом;
г) потому что могут подумать, что ты невоспитанный человек.
(Выберите один ответ.)

13. «Передний большой замок» - это?
а) знак отчуждения от ситуации;
б) знак обороны.

14. Если ваш партнер в ходе разговора перевел руки в «передний большой замок», то есть вероятность, что:

а) ему что-то не понравилось;
б) ему просто все надоело;
в) у него не получается так, как задумал;
г) он решил проявить агрессию.
(Исключите неверную гипотезу.)

15. Руки непроизвольно перешли в «задний замок». Это, скорее всего, свидетельствует о:

а) самоуверенности;
б) чувстве виновности;
в) потребности в «соломинке»;
г) энергичности.
(Исключите неверную гипотезу.)

16. У собеседника нога на ногу и в вашу сторону. Есть все основания полагать, что для вас это:

а) «плюс-реакция»;
б) «минус-реакция»;
в) либо «плюс», либо «минус» - в зависимости от других знаков;
г) ничего не значит.

22. Из перечисленного к психологическим механизмам переговорного процесса относятся:

1.обеспечение баланса власти и взаимного контроля сторон
2.согласование целей и интересов
3.стремление к взаимному доверию сторон

23. Из перечисленного к специфическим функциям переговоров относятся:

1.«отвода глаз»
2.Затягивания времени
3.ведения психологической борьбы
4.дезинформации оппонента
5.предъявления ультиматума

24. Из перечисленного к стадиям ведения переговоров, выделенным на основе обобщения результатов различных исследований, относятся:

1.анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей
2. подготовка к переговорам
3.процесс их ведения и достижение договоренностей

25. Из перечисленного к числу проблем, решаемых в ходе «переговоров о переговорах», относятся:

1.выбор места и времени встречи
2.определение повестки дня и названия переговоров
3.определение уровня проведения переговоров

26. Из перечисленного возможными исходами переговоров, по мнению ученого С.

Стивенсона, являются:
1.апатия
2.компромисс
3.конфликт
4.сговор

27. Из перечисленного к базовым функциям переговоров относятся:
1.Информационно-коммуникативная
2.Пропагандистская
3.Регуляционная
4.Решения собственных задач
5.Совместное решение проблемы

28. Из перечисленного к классификации переговоров в зависимости от условий проведения и характера взаимоотношений сторон относятся переговоры в условиях:
1.«игры»
2.конфликта сторон
3.сотрудничества сторон

29. Из перечисленного к основным группам стратегий, используемых посредником при реализации своих функций, относятся стратегии:
1.направленные на манипулирование поведением участников конфликта
2.направленные на обеспечение взаимодействия сторон и поддержание рабочих отношений между ними
3.связанные с оказанием помощи в поиске решения

30. Из перечисленного к основным этапам посредничества относятся:
1.инициация поиска согласия
2.наблюдение за выполнением соглашений
3.налаживание переговорного процесса
4.участие в переговорном процессе

Задачи:

Задача 1. По данным учета затрат известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 200 руб., годовая потребность и комплектующем изделии — 1550 шт., цена единицы комплектующего изделия — 560 руб., стоимость содержания комплектующего изделия на складе равна 20% его цены. Определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие.

Задача 2. Теория. Уровень суммарных издержек графически представлен на рис. 1.

Издержки

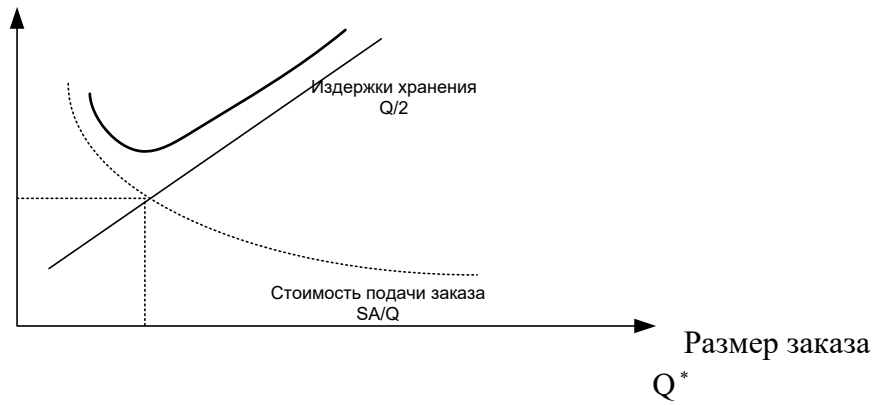

Рис. 1. Суммарные издержки на подачу заказа и хранение запаса:

/ — затраты на содержание единицы запаса, руб./шт.; Q — размер заказа, шт.; Q — оптимальный размер заказа, шт.; S — потребность в товарно-материальных ценностях за определенный период, шт.;*

А — стоимость подачи одного заказа, руб.

Затраты (Г) на содержание запасов в определенный период складываются из следующих элементов:

1) суммарная стоимость подачи заказов (стоимость форм до-кументации, затраты на разработку условий поставки, на каталоги, на контроль исполнения заказа и др.);

2) цена заказываемого комплектующего изделия;

3) стоимость хранения запаса.

Математически можно представить затраты в следующем виде:

Г = AS/Q+ SC+ IQ/2,

где С — цена единицы заказываемого комплектующего изделия. Величину затрат необходимо минимизировать:

Г —> min.

Дифференцирование по Q даст формулу расчета оптимального размера заказа (формулу Вильсона):

$$Q^* = \sqrt{\frac{2AS}{I}}, \qquad (1)$$

где Q* - оптимальный размер заказа, шт.;

А — стоимость подачи одного заказа, руб.;

S — потребность а товарно-материальных ценностях за определенный период, шт.;

I - затраты на содержание единицы запаса, руб./шт.

Решение. Используя формулу (1), определяем оптимальный размер заказа по имеющимся исходным данным:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \cdot 200 \cdot 1550}{0{,}2 \cdot 560}} = 74{,}402 \text{ (шт.)}$$

Во избежание дефицита комплектующего изделия можно ок¬руглить оптимальный размер заказа в большую сторону. Таким образом, оптимальный размер заказа на комплектующее изделие составляет 75 шт.

Задача 3. Годовая потребность в материалах 1550 шт., число рабочих дней в году — 226 дней, оптимальный размер заказа — 75 шт., время поставки — 10 дней, возможная

задержка постав¬ки — 2 дня. Определить параметры системы с фиксированным размером заказа.

Задача 4. Теория. Порядок расчета параметров системы управления запасами с фиксированным размером заказа представлен в табл. 1.

Движение запасов в системе с фиксированным размером заказа можно графически представить в следующем виде (рис. 2).

Таблица 1-Расчет параметров системы управления запасами с фиксированным размером заказа

№ п\п	Показатель	Порядок расчета
1	Потребность, шт.	-
2	Оптимальный размер заказа, шт.	-
3	Время поставки, дни	-
4	Возможная задержка в поставках, дни	-
5	Ожидаемое дневное потребление, шт.\день	[1] : [число рабочих дней]
6	Срок расходования заказа, дни	[2] : [5]
7	Ожидаемое потребление за время поставки, шт.	[3] : [5]
8	Максимальное потребление за время поставки, шт.	([3] + [4])×[5]
9	Гарантийный запас, шт.	[8] – [7]
10	Пороговый уровень запаса, шт.	[9] + [7]
11	Максимальный желательный запас, шт.	[9] +[2]
12	Срок расходования заказа до порогового уровня, дни[2]	([11] – [10]) : [5]

Решение. Результаты расчета параметров сведены в табл. 2.

Таблица 2-Параметры системы управления запасами с фиксированным размером заказа

№ п\п	Показатель	Значение 1
1	Потребность, шт.	1550
2	Оптимальный размер заказа, шт.	75
3	Время поставки, дни	10
4	Возможная задержка в поставках, дни	2
5	Ожидаемое дневное потребление, шт.\день	7
6	Срок расходования заказа, дни	11
7	Ожидаемое потребление за время поставки, шт.	70
8	Максимальное потребление за время поставки, шт.	84
9	Гарантийный запас, шт.	14
10	Пороговый уровень запаса, шт.	84
11	Максимальный желательный запас, шт.	89
12	Срок расходования заказа до порогового уровня, дни[2]	1

Примечание:

[1]Округление производится в большую сторону.
[2]Округление производится по общим правилам.

Задача 5. Годовая потребность составляет 2500 единиц товара, цена одной единицы товара 75 рублей. На содержание товара на складе затрачивается 20% его стоимость в год.

Стоимость доставки 750 рублей. Найти оптимальный размер заказа, минимизирующий издержки на транспортировку и содержание товара на складе, найти эти издержки.

Задача 6. (расчет оптимальных параметров поставок)

Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида (оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделать выводы.

Исходные данные:

1. Годовая потребность в материалах = 1200 шт.
2. Стоимость хранения единицы материала в месяц = 280 ден. ед.
3. Стоимость заказа и доставки одной партии, в т.ч. НДС = 420 ден. ед.
4. Время доставки материала от поставщика = 25 дней.

Контрольная работа по дисциплине «Организация закупочной деятельности» выполняется во внеаудиторной форме по итогам изучения курса.

Внеаудиторная контрольная работа предполагает ответ в письменном виде на два контрольных вопроса по теме смыслового модуля и решение задачи. 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. Контрольная работа оценивается по десятибалльной шкале.

Вопросы контрольной работы:

1. Перечислите основные этапы оптовой закупки товаров.
2. Укажите основные критерии оценки потенциальных поставщиков, которые учитываются в закупочной деятельности.
3. Сущность и содержание закупочной деятельности.
4. Типовые задачи службы закупок.
5. Закупочная логистика как одна из основных логистических подсистем.
6. Стандартное определение общих целей и функции закупок.
7. Типовые задачи закупочной логистики.
8. Организация и управление закупочной деятельностью.
9. Организация товародвижения.
10. Структура службы материально-технического снабжения.
11. Исследование рынка закупок.
12. Оценка результатов работы с поставщиками.
13. Управление товарно-материальными запасами.
14. Управление заказами, подготовка заказов.
15. Формы организации закупочной деятельности.
16. Структура затрат в закупочной деятельности.
17. Документальное оформление заказа.
18. По каким аспектам проводится профиль потенциальных поставщиков?
19. Охарактеризуйте преимущества и недостатки стратегии выбора единого поставщика.
20. Охарактеризуйте преимущества и недостатки стратегии выбора большого количества поставщиков.
21. Перечислите критерии выбора поставщиков.

Задачи к контрольной работе:

Задание 1.

Основными поставщиками безалкогольных газированных напитков, с которыми предприятие "Спектр" наладил договорные отношения, есть десять предприятий-

производителей. Специалистами была проведена экспертная оценка поставщиков безалкогольных газированных напитков по основным критериям, которые обеспечивают выгодность выбора договорных отношений по поставкам данных товаров на оптовую фирму "Спектр". В таблице приведены экспертные оценки (по десятибалльной шкале) поставщиков.

Проведите рейтинг поставщиков с учетом веса каждого критерия и определите четырех лучших партнеров, с которыми следует продолжить договорные отношения.

Критерий выбора поставщика	Вес критерия	Оценка критерия по десятибальной шкале									
		№ 1	№2	№3	№4	№5	№6	№7	№8	№9	№10
Надежность поставок	0,10	7	5	9	8	3	7	9	5	8	7
Цена	0,25	6	2	3	4	8	6	3	7	5	6
Качество товара	0,15	8	6	8	5	6	6	6	8	3	8
Ассортимент товаров	0,20	3	6	5	9	4	7	5	6	9	3
Условия платежа	0,15	4	7	2	2	5	4	8	6	3	4
Возможность внеплановых поставок	0,10	7	7	2	6	9	9	4	5	7	8
Финансовое состояние поставщика	0,05	4	3	7	5	4	7	6	6	3	8

Задание 2. Для принятия решения о пролонгировании договорных отношений с одним из двух поставщиков, произведите оценку их деятельности на основе следующих данных. Известно, что в течение двух месяцев фирма получала от поставщиков №1 и №2 товары А и В. Динамика цен на поставляемую продукцию, динамика поставки некачественных товаров, а также динамика нарушений поставщиками сроков поставок представлена в следующих таблицах.

Таблица 1 - Динамика цен на поставляемые товары

поставщик	месяц	товар	Объем поставки, ед/мес	Цена за единицу, руб
№ 1	август	А	2000-10N	10
		В	1000+10N	5
№ 2	август	А	9000-100N	9
		В	6000+100N	4
№ 1	сентябрь	А	1200+10N	11
		В	1200+10N	6
№ 2	сентябрь	А	7000-100N	10
		В	10000-100N	6

Таблица 2- Динамика поставки товаров ненадлежащего качества

месяц	поставщик	Количество товара ненадлежащего качества, поставленного в течение месяца, единиц
август	№ 1 № 2	75 300
сентябрь	№ 1 № 2	120 425

Таблица 3- Динамика нарушения установленных сроков поставки

Поставщик № 1			Поставщик № 2		
месяц	Количество поставок, единиц	Всего опозданий, дней	месяц	Количество поставок, единиц	Всего опозданий, дней
август	8	28	август	10	45
сентябрь	7	35	сентябрь	12	36

Выполнить оценку поставщиков по показателям цены, надежности и качества поставляемого товара. При расчете рейтинга поставщиков принять следующие веса показателей: цена – 0,5; качество поставляемых товаров – 0,3; надежность поставки – 0,2.
N - порядковый номер (вариант)

Задание 3.
Рассчитать оптимальный размер заказа для всех комплектующих изделий, по формуле Вильсона (c1=12;c2=0.3;q=1).
Вариант №2
(c1=5;c2=0.1;q=150).Вариант №3
(c1=1;c2=5;q=25).Вариант №4
(c1=22;c2=17;q=112).Вариант №5
(c1=150;c2=55;q=6).Вариант №6
(c1=20000;c2=150;q=3000).Вариант №7
(c1=200;c2=150;q=3000).Вариант №8
(c1=200;c2=150;q=3000).Вариант №9
(c1=20000;c2=1800;q=3000).Вариант №10
(c1=90;c2=10;q=73000).Вариант №11
(c1=90;c2=10;q=200).Вариант №12
(c1=9490.91;c2=5;q=113938.92).Вариант №13
(c1=1;c2=1;q=1).Вариант №14
(c1=3;c2=3;q=3).Вариант №15
(c1=1;c2=1;q=1).Вариант №16
(c1=1;c2=1;q=1).Вариант №17
(c1=1500;c2=20;q=30000).Вариант №18
(c1=1500;c2=20;q=3600).Вариант №19

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 осмыленными в ходе учебных занятий и при подготовке к зачёту или экзамену.

Подготовка **устного доклада** 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.

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.

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.

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. Решение задач оценивается по двухбалльной шкале.

Контрольная работа по дисциплине «Организация закупочной деятельности» предусмотрена для студентов заочной формы обучения и выполняется во внеаудиторной форме по итогам изучения всех смысловых модулей.

Внеаудиторная контрольная работа предполагает ответ в письменном виде на два контрольных вопроса (см. п. 3) и решение задачи. Критериями оценки такой работы становятся: соответствие содержания ответа вопросу, понимание базовых категорий темы, использование в ответе этих категорий, ссылки на нормативно-правовые акты, грамотность, последовательность изложения. Контрольная работа оценивается по десятибалльной шкале.