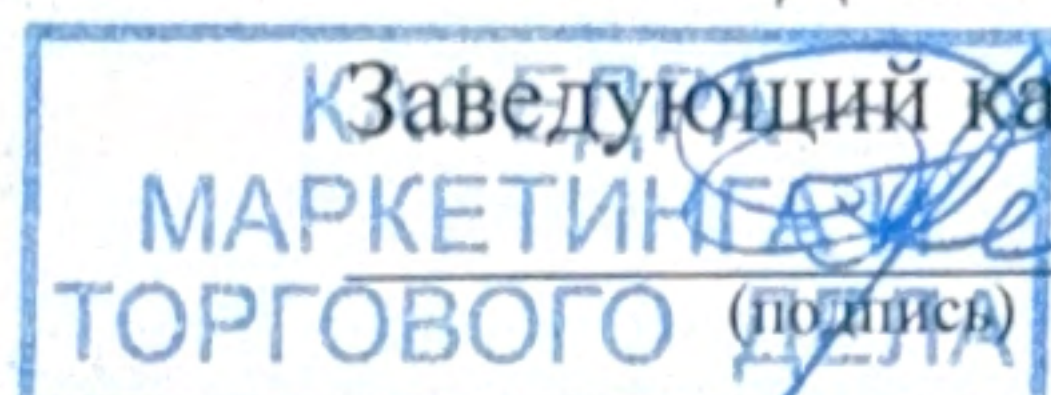


**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И ТОРГОВЛИ
ИМЕНИ МИХАИЛА ТУГАН-БАРАНОВСКОГО»**

Кафедра маркетинга и торгового дела

УТВЕРЖДАЮ



И. М. Рвачева

«25» февраля 2025 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по учебной дисциплине

Б.1.В.12. «Инфраструктура товарного рынка»

Укрупненная группа 38.00.00 Экономика и управление

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:

А.А. Криковцев

ОМ рассмотрены и утверждены
на заседании кафедры от «25» февраля 2025 г.,
протокол № 16

Донецк 2025 г.

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

Перечень компетенций, формируемых в результате освоения учебной дисциплины:

№ п/п	Код контроли- руемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной 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 контролируемой компетенции	Показатель оценивания (знания, умения, навыки)	Контролируемые разделы (темы) учебной 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

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

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№пп	Код контролируемой компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины (модуля), практики	Наименование оценочного средства
	ПК-5.	<p>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</p>	<p>Тема 1. Суть и характеристика товарного рынка</p> <p>Тема 2. Суть и содержание инфраструктуры товарного рынка</p> <p>Тема 3. Принципы и особенности деятельности маркетинговых посредников на товарном рынке</p> <p>Тема 4. Макроорганизация оптовой торговли</p> <p>Тема 5. Предприятия оптовой торговли</p> <p>Тема 6. Организация посреднической деятельности на товарном рынке</p> <p>Тема 7. Производственная</p>	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	Критерий оценивания
------------------	---------------------

(интервал баллов)	
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 учебной дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по учебной дисциплине или определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	вопросы по темам/разделам учебной дисциплины
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.Свободный 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 структуры 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 эффективной розничной и оптовой торговли
13. Удовлетворение 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. Институциональная 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 хранение;
- 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 товарной 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.