

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I»
Факультет технологии и товароведения**

Кафедра товароведения и экспертизы товаров

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой



Дерканосова Н.М.

«30» августа 2017 г.

Фонд оценочных средств

по дисциплине **Б1.Б.20 «Организация и управление коммерческой деятельностью»**
для направления **38.03.07 Товароведение**
направленности (профиля) **Товароведение и экспертиза в сфере производства и обра-
щения сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров**

1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Индекс	Формулировка	Разделы дисциплины				
		1	2	3	4	5
ОПК-2	способность находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	+	+	+	+	+
ОПК-3	умение использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности	+	+	+	+	+
ПК-4	системное представление об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	+	+	+	+	+
ПК-5	способность применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	+	+	+	+	+
ПК-7	умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	+	+	+	+	+
ПК-10	способность выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости	+	+	+	+	+
ПК-15	умение работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	+	+	+	+	+

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

2.1 Шкала академических оценок освоения дисциплины

Виды оценок	Оценки			
Академическая оценка по 4-х балльной шкале (зачет с оценкой)	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично

2.2 Текущий контроль

Код	Планируемые результаты	Раздел дисциплины	Содержание требований в разрезе разделов дисциплины	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№Задания		
						Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
ОП К-2	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью 	1-5	Сформированные и систематические знания организационно-управленческих решений в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью	Лабораторные занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, курсовая работа	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4
ОП К-3	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - нормативно-правовые акты 	1-5	Сформированные и систематические	Лабораторные занятия,	Устный опрос, тести-	Задания из разделов	Задания из разделов	Задания из разделов

	<p>в коммерческой деятельности</p> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать нормативно-правовые акты в коммерческой деятельности <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работы с нормативно-правовыми документами и законодательными актами 		<p>знания нормативно-правовых актов в коммерческой деятельности</p>	<p>самостоятельная работа</p>	<p>рование, курсовая работа</p>	<p>3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4</p>	<p>3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4</p>	<p>3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4</p>
ПК-4	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - системное представление об основных организационных и управленческих функциях коммерческой деятельности; - особенности закупки, поставки, транспортирования, хранения, приемки и реализации товаров <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять организационно-управленческую, оценочно-аналитическую и торгово-технологическую деятельность <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - повышения эффективности организационно-управленческой деятельно- 	1-5	<p>Сформированные и систематические знания системных представлений об основных организационных и управленческих функциях коммерческой деятельности; особенностях закупки, поставки, транспортирования, хранения, приемки и реализации товаров</p>	<p>Лабораторные занятия, самостоятельная работа</p>	<p>Устный опрос, тестирование, курсовая работа</p>	<p>Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4</p>	<p>Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4</p>	<p>Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4</p>

	сти для различных видов торговых организаций							
ПК-5	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - факторы, формирующие и сохраняющие основополагающие характеристики товаров <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - подготавливать данные для составления претензий на поставку некачественных товаров и ответов на претензии потребителей и контрагентов по хозяйственным договорам <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов 	1-5	Сформированные и систематические знания факторов, формирующих и сохраняющих основополагающие характеристики товаров	Лабораторные занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, курсовая работа	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4
ПК-7	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - спрос и торговый ассортимент продовольственных товаров <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать спрос и рассчитывать структуру ассортимента продовольственных 	1-5	Сформированные и систематические знания спроса и торгового ассортимента продовольственных товаров	Лабораторные занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, курсовая работа	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4

	<p>товаров по различным критериям</p> <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проведения расчетов эффективности мероприятий по улучшению спроса и ассортимента продовольственных товаров в торговом предприятии 							
ПК-10	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - рассчитывать показатели экономической эффективности предприятия, в том числе организации торговых процессов и труда; - проводить анализ экономических и финансовых показателей деятельности предприятия <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - повышения эффективности деятельности различных видов торговых организаций в условиях изменения рыноч- 	1-5	Сформированные и систематические знания ценообразующих характеристик товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости	Лабораторные занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, курсовая работа	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4

	ных показателей							
ПК-15	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - товаросопроводительные документы торговых предприятий; - условия и сроки поставки товаров; - способы оформления документации по учету торговых операций; - современные информационные технологии в торговой деятельности <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять связи с поставщиками и потребителями; - осуществлять контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств (условий поставки и транспортирования) для обеспечения надлежащего ассортимента и качества товаров; - составлять проекты планов материально-технического обеспечения торгового предприятия <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работы с нормативно-правовыми документами и 	1-5	Сформированные и систематические знания товаросопроводительных документов торговых предприятий; условия и сроки поставки товаров; способы оформления документации по учету торговых операций; современные информационные технологии в торговой деятельности	Лабораторные занятия, самостоятельная работа	Устный опрос, тестирование, курсовая работа	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4	Задания из разделов 3.1-3.2 Тесты из задания 3.3 Курсовая работа из задания 3.4

	законодательными актами						
--	-------------------------	--	--	--	--	--	--

2.3 Промежуточная аттестация

Код	Планируемые результаты	Технология формирования	Форма оценочного средства (контроля)	№ Задания		
				Пороговый уровень (удовл.)	Повышенный уровень (хорошо)	Высокий уровень (отлично)
ОПК-2	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью 	Лекции, лабораторные занятия, самостоятельная работа	Зачет Курсовая работа Экзамен	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2
ОПК-3	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - нормативно-правовые акты в коммерческой деятельности <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать нормативно- 	Лекции, лабораторные занятия, самостоятельная работа	Зачет Курсовая работа Экзамен	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2

	<p>правовые акты в коммерческой деятельности</p> <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - работы с нормативно-правовыми документами и законодательными актами 					
ПК-4	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - системное представление об основных организационных и управленческих функциях коммерческой деятельности; - особенности закупки, поставки, транспортирования, хранения, приемки и реализации товаров <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять организационно-управленческую, оценочно-аналитическую и торговотехнологическую деятельность <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - повышения эффективности организационно-управленческой деятельности для различных видов торговых организаций 	<p>Лекции, лабораторные занятия, самостоятельная работа</p>	<p>Зачет</p> <p>Курсовая работа</p> <p>Экзамен</p>	<p>Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2</p>	<p>Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2</p>	<p>Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2</p>
ПК-5	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - факторы, формирующие и сохраняющие основополагающие характеристики товаров <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - подготавливать данные для со- 	<p>Лекции, лабораторные занятия, самостоятельная работа</p>	<p>Зачет</p> <p>Курсовая работа</p> <p>Экзамен</p>	<p>Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2</p>	<p>Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2</p>	<p>Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2</p>

	<p>ставления претензий на поставку некачественных товаров и ответов на претензии потребителей и контрагентов по хозяйственным договорам</p> <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов 					
ПК-7	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - спрос и торговый ассортимент продовольственных товаров <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать спрос и рассчитывать структуру ассортимента продовольственных товаров по различным критериям <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проведения расчетов эффективности мероприятий по улучшению спроса и ассортимента продовольственных товаров в торговом предприятии 	Лекции, лабораторные занятия, самостоятельная работа	Зачет Курсовая работа Экзамен	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2
ПК-10	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их ры- 	Лекции, лабораторные занятия, самостоятельная работа	Зачет Курсовая работа Экзамен	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2

	<p>ночной стоимости</p> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - рассчитывать показатели экономической эффективности предприятия, в том числе организации торговых процессов и труда; - проводить анализ экономических и финансовых показателей деятельности предприятия <p>Иметь навыки и /или опыт деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> - повышения эффективности деятельности различных видов торговых организаций в условиях изменения рыночных показателей 					
ПК-15	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - товаросопроводительные документы торговых предприятий; - условия и сроки поставки товаров; - способы оформления документации по учету торговых операций; - современные информационные технологии в торговой деятельности <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять связи с поставщиками и потребителями; - осуществлять контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств (условий поставки и транспортирования) для обеспечения надлежащего ассортимента и 	Лекции, лабораторные занятия, самостоятельная работа	Зачет Курсовая работа Экзамен	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2	Задания из раздела 3.1, 3.4, 3.2

	<p>качества товаров; - составлять проекты планов материально-технического обеспечения торгового предприятия Иметь навыки и /или опыт деятельности: - работы с нормативно-правовыми документами и законодательными актами</p>					
--	--	--	--	--	--	--

2.4 Критерии оценки на экзамене

Оценка экзаменатора, уровень	Критерии
«отлично», высокий уровень	<p>Обучающийся показал прочные знания основных положений учебной дисциплины, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы: знания организационно-управленческих решений в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью, нормативно-правовых актов в коммерческой деятельности, о системном представлении об основных организационных и управленческих функциях коммерческой деятельности, особенности закупки, поставки, транспортирования, хранения, приемки и реализации товаров, навыков управления основными характеристиками товаров (количественными, качественными, ассортиментными и стоимостными) на всех этапах жизненного цикла товаров с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов, спроса и торговый ассортимент продовольственных товаров, ценообразующих характеристик товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости, товаросопроводительных документов торговых предприятий, условий и сроки поставки товаров, способов оформления документации по учету торговых операций, современных информационных технологий в торговой деятельности; умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью, использовать нормативно-правовые акты в коммерческой деятельности, осуществлять организационно-управленческую, оценочно-аналитическую и торгово-технологическую деятельность, подготавливать данные для составления претензий на поставку некачественных товаров и ответов на претензии потребителей и контрагентов по хозяйственным договорам, анализировать спрос и рассчитывать структуру ассортимента продовольственных товаров по различным критериям, осуществлять связи с поставщиками и потребителями, осуществлять контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств (условий поставки и транспортирования) для обеспечения надлежащего ассортимента и качества товаров, составлять проекты планов материально-технического обеспечения торгового предприятия</p>
«хорошо», повышенный уровень	<p>Обучающийся показал прочные знания основных положений учебной дисциплины, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты: знание организационно-управленческих решений в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью, нормативно-правовых актов в коммерческой деятельности, о системном представлении об основных организационных и управленческих функциях коммерческой деятельности, навыков управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла товаров с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов, спроса и торговый ассортимент продовольственных товаров, ценообразующих характеристик товаров на основе анализа потребительских свойств</p>

	<p>для оценки их рыночной стоимости, товаросопроводительных документов торговых предприятий, способов оформления документации по учету торговых операций, современных информационных технологий в торговой деятельности; умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью, использовать нормативно-правовые акты в коммерческой деятельности, осуществлять организационно-управленческую, оценочно-аналитическую и торгово-технологическую деятельность, подготавливать данные для составления претензий на поставку некачественных товаров и ответов на претензии потребителей и контрагентов по хозяйственным договорам, анализировать спрос и рассчитывать структуру ассортимента продовольственных товаров по различным критериям, осуществлять связи с поставщиками и потребителями, осуществлять контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств (условий поставки и транспортирования) для обеспечения надлежащего ассортимента и качества товаров, составлять проекты планов материально-технического обеспечения торгового предприятия</p>
«удовлетворительно», пороговый уровень	<p>Обучающийся показал знание основных положений учебной дисциплины, умение получить с помощью преподавателя правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной литературой: знании организационно-управленческих решений в стандартных и нестандартных ситуациях в области организации и управления коммерческой деятельностью, нормативно-правовых актов в коммерческой деятельности, о системном представлении об основных организационных и управленческих функциях коммерческой деятельности, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов, спроса и торговый ассортимент продовольственных товаров, ценообразующих характеристик товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости, товаросопроводительных документов торговых предприятий, способов оформления документации по учету торговых операций; умение использовать нормативно-правовые акты в коммерческой деятельности, подготавливать данные для составления претензий на поставку некачественных товаров и ответов на претензии потребителей и контрагентов по хозяйственным договорам, анализировать спрос и рассчитывать структуру ассортимента продовольственных товаров по различным критериям, осуществлять связи с поставщиками и потребителями, осуществлять контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств (условий поставки и транспортирования) для обеспечения надлежащего ассортимента и качества товаров, составлять проекты планов материально-технического обеспечения торгового предприятия</p>
«неудовлетворительно»	<p>При ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины</p>

2.5 Критерии оценки устного опроса

Оценка	Критерии
«отлично»	выставляется обучающемуся, если он четко выражает свою точку зрения по рассматриваемым вопросам, приводя соответствующие примеры

«хорошо»	выставляется обучающемуся, если он допускает отдельные погрешности в ответе
«удовлетворительно»	выставляется обучающемуся, если он обнаруживает пробелы в знаниях основного учебно-программного материала
«неудовлетворительно»	выставляется обучающемуся, если он обнаруживает существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины

2.6 Критерии оценки тестов

Ступени уровней освоения компетенций	Отличительные признаки	Показатель оценки сформированной компетенции
Пороговый «удовлетворительно»	Обучающийся воспроизводит термины, основные понятия, способен узнавать языковые явления.	Не менее 55% баллов за задания теста
Продвинутый «хорошо»	Обучающийся выявляет взаимосвязи, классифицирует, упорядочивает, интерпретирует, применяет на практике пройденный материал.	Не менее 75 % баллов за задания теста
Высокий «отлично»	Обучающийся анализирует, оценивает, прогнозирует, конструирует.	Не менее 90 % баллов за задания теста
Компетенция не сформирована	Обучающийся выявил существенные пробелы в знаниях	Менее 55 % баллов за задания теста

2.7 Допуск к сдаче зачета

- 1.Посещение занятий. Допускается один пропуск без предъявления справки.
2. Выполнение домашних заданий.
3. Активное участие в работе на занятиях.
4. Написание тестов на оценку удовлетворительно или более высокую

2.8 Критерии оценки практических задач

Оценка	Критерии
«Зачтено»	Обучающийся демонстрирует знание теоретического и практического материала, допуская незначительные неточности при решении.
«Не зачтено»	Обучающийся дает неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий.

2.9 Критерии оценки курсовых работ

Оценка экзаменатора, уровень	Критерии
«отлично»	«5» («отлично») выставляется, когда обучающийся выполнил все разделы курсовой работы, согласно предъявляемым требованиям с использованием современных данных в исследуемой проблеме, показал высокие знания по теме при защите работы
«хорошо»	«4» («хорошо») выставляется, когда обучающийся выполнил все разделы курсовой работы, согласно предъявляемым требованиям, показал прочные знания по теме при защите работы

«удовлетворительно»	«3» («удовлетворительно») выставляется, когда обучающийся выполнил все разделы курсовой работы, согласно предъявляемым требованиям, показал знания основных положений по теме работы
«неудовлетворительно»	«2» («неудовлетворительно») выставляется, когда обучающийся выполнил не все разделы курсовой работы, согласно предъявляемым требованиям и при защите обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений по теме работы

3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

3.1 Вопросы к зачету

1. Торговля, ее виды и функции. Роль и место торгового предпринимательства в экономике России.
2. Состояние и перспективы развития розничной и оптовой торговли.
3. Торговое предприятие: понятие. Торговое предприятие – организатор и пользователь рыночных исследований. Влияние сферы потребления на движение товара и оценку его конкурентоспособности.
4. Среда функционирования торгового предприятия.
5. Методология планирования хозяйственной деятельности предприятия.
6. Критерии эффективности торговой фирмы.
7. Направления государственного регулирования экономики, антимонопольная политики и поддержка деятельности торговых предприятий.
8. Конкуренция и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках.
9. Экономические методы регулирования товарного обращения.
10. Правовые регламенты торгового предпринимательства.
11. Розничный товароборот: понятие, классификация. Структура товарооборота.
12. Оптовый товароборот: понятие, классификация. Структура товарооборота.
13. Показатели оптового товарооборота. Задачи и методы его анализа.
14. Показатели розничного товарооборота. Задачи и методы его анализа.
15. Пути повышения показателей оптового и розничного товарооборота.
16. Методы планирования розничного товарооборота.
17. Товарные ресурсы торговых предприятий: понятие, классификация.
18. Товарные запасы как основная часть товарных ресурсов. Количественное измерение их величины.
19. Товарооборачиваемость: понятие. Методик расчета показателей товарооборачиваемости.
20. Определение потребности торговых предприятий в товарных ресурсах.
21. Общее понятие материально-технической базы торговли. Понятие амортизируемого имущества.
22. Нематериальные активы, их состав.
23. Основные фонды как главная часть материально-технической базы торговых предприятий: их оценка и эффективность использования. Воспроизводство основных фондов.
24. Труд в торговых предприятиях и его особенности.
25. Состав и движение трудовых ресурсов.
26. Анализ обеспеченности трудовыми ресурсами предприятий. Производительность труда торговых работников.

27. Принципы организации заработной платы. Дифференциация размеров заработной платы по категориям работников.

28. Применение в торговле формы заработной платы. Премияльные системы. Система надбавок и доплат.

29. Понятие затрат, расходов торговых предприятий. Классификация расходов.

30. Показатели затрат, расходов, используемые при экономических расчетах в торговых предприятиях.

31. Понятие прибыли. Сущность, источники образования и направления использования прибыли.

32. Факторы, влияющие на прибыль.

33. Методы определения прибыли и рентабельности.

34. Налогообложение торговых организаций.

35. Основные понятия: финансы торговой организации и финансовые ресурсы.

36. Фонды и средства торговых организаций: понятие, методика анализа.

37. Оценка финансового состояния фирмы. Финансовое планирование.

38. Направления деятельности торгового предприятия: ассортимент товаров и его формирование; формирование и стимулирование сбыта; планирование товарного предложения и обеспечения товарами. Эффективность отдельных направлений деятельности торгового предприятия.

39. Показатели оценки экономической эффективности.

40. Расчет экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия.

3.2 Вопросы к экзамену

1. Коммерческая деятельность как категории рыночной экономики, ее сущность. Значение термина «коммерческая деятельность». Общая схема обращения товаров.

2. Объекты коммерческой деятельности: товары, услуги. Характеристика товаров с точки зрения покупателей и производителей.

3. Коммерческие сделки как объект коммерческой деятельности. Коммерческие условия отдельных видов договоров

4. Субъекты коммерческой деятельности, их классификации.

5. Системный подход к коммерческой деятельности.

6. Основные элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности.

7. Классификация методов исследования коммерческой деятельности: общенаучные и экономические. Методы организации коммерческой деятельности, связанные с коммерческими сделками, товарно-денежным обменом, куплей-продажей и продвижением продукции по каналам реализации.

8. Научные подходы к изучению переменных величин, характеризующих коммерцию. Классификация переменных величин в коммерции, связанных между собой функциональной зависимостью.

9. Методы осуществления коммерческих процессов и операций, анализ их эффективности.

10. Показатели, характеризующие целевой товарный рынок и процессы купли-продажи товаров, инфраструктуру коммерции, финансово-экономическую и социально-экономическую эффективность деятельности в торговле и сфере услуг.

11. Метод экономико-математического моделирования как способ изучения форм и способов товародвижения, выбора товаров и поставщиков, каналов распределения, форм и методов продажи, форм обслуживания потребителей.

12. Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база.

13. Нормативно-правовые документы, регламентирующие деятельность торговых предприятий и индивидуальных предпринимателей в Российской Федерации.

-
14. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью.
 15. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью.
 16. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий.
 17. Управление и мотивация труда персонала. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях.
 18. Розничная торговля: понятие, задачи и функции. Состояние и перспективы развития розничной торговли в России.
 19. Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии.
 20. Формирование и управление ассортиментом на предприятиях розничной торговли.
 21. Факторы, влияющие на формирование ассортимента. Основные показатели ассортимента. Товары под собственными торговыми марками.
 22. Классификация методов розничной продажи товаров, их технология и эффективность.
 23. Организация розничной продажи товаров. Управление процессами продажи товаров.
 24. Оптовая торговля: понятие, задачи и функции. Состояние и перспективы развития оптовой торговли в России.
 25. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Кооперация в оптовой торговле.
 26. Организация оптовой продажи товаров.
 27. Формы торгово-посреднических структур. Развитие коммерческо-посреднической деятельности.
 28. Основные функции товарных бирж, выставок-ярмарок, аукционов и оптовых продовольственных рынков.
 29. Принципы и формы организации товародвижения, каналы распределения, их выбор и оценка. Управление торговыми каналами.
 30. Значение и автономные функции товароснабжения в торгово-коммерческом процессе. Элементы и принципы товароснабжения, их издержки.
 31. Источники и условия поступления товаров в торговую сеть. Централизованная и децентрализованная доставка грузов.
 32. Оценка надежности и выбор предприятий-поставщиков в сфере торговли. Характеристика методов оценки.
 33. Хозяйственно-коммерческие связи торговых предприятий на рынке товаров и услуг и их влияние на результаты коммерческой деятельности.
 34. Технология закупки и поставки товаров. Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет.
 35. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий.
 36. Способы заключения договоров купли-продажи. Форма договора купли-продажи.
 37. Методы определения объемов закупок товаров, их сущность и технология расчетов.
 38. Технология управления товарными запасами на складе и в магазине. Оптимальные объемы запасов и наличности и методы их определения. Управление скоростью товарооборота.
 39. Виды услуг торговли, их сущность и отличительные особенности. Классификация услуг.
 40. Управление качеством услуг. Основные направления, формы организации и условия развития сервисного обслуживания в торговле.
 41. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности.

-
42. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия.
 43. Оценка эффективности материально-технической базы. Основные показатели, характеризующие материально-техническую базу предприятия.
 44. Технология процесса инвестирования в торговом бизнесе.
 45. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в торговле.
 46. Роль материально-технической базы в торговле.
 47. Основные направления развития технической политики, ее влияние на результативность коммерческой деятельности.
 48. Техничко-технологическое обеспечение коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.
 49. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, объем продажи товаров, валовая прибыль, издержки обращения и прибыль.
 50. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности

3.3 Тестовые задания

1. Товарное обращение - это:
 - а) обмен товаров;
 - б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров;
 - в) обмен товаров с помощью денег.
2. Торговля - это не:
 - а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг;
 - б) отрасль экономики;
 - в) форма товарного обмена;
 - г) рынок.
3. Торговый процесс - это:
 - а) обмен товаров на деньги;
 - б) обслуживание процесса потребления;
 - в) удовлетворение потребностей.
4. Разместите в хронологическом порядке различные исторические ступени развития товарных отношений:
 - а) торговля, товарное обращение, обмен;
 - б) обмен, товарное обращение, торговля;
 - в) обмен, торговля, товарное обращение.
5. К функциям торговли не относится:
 - а) реализация стоимости товаров;
 - б) удовлетворение запросов потребителей;
 - в) разработка новых видов товаров.
6. Что не относится к видам торговли по месту купли-продажи:
 - а) внутренняя;
 - б) внешняя;
 - в) транзитная.
7. Оптовая торговля - это:
 - а) торговля товарами с последующей их перепродажей или для профессионального использования;
 - б) торговля, осуществляемая по заказам, выполняемым путем почтовых отправок;
 - в) внемагазинная торговля.

-
8. Розничная торговля - это:
- а) стационарная торговая сеть;
 - б) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;
 - в) магазинная торговля.
9. К особенностям труда торговых работников относится:
- а) высокая производительность;
 - б) конечным результатом труда является услуга;
 - в) высокий уровень автоматизации труда.
10. Какой из нижеприведенных показателей нецелесообразно использовать для характеристики процессов концентрации в торговле:
- а) распространение новых типов магазинов,
 - б) увеличение традиционных типоразмеров предприятий;
 - в) средний годовой оборот одного предприятия;
 - г) среднесписочная численность работников одного предприятия.
- Ответы: 16, 2 г, 4 б, 5 в, 6 в, 7 а, 8 б, 9 в, 10 г.

Ситуационные задачи:

Ситуация 1. Какими показателями оценивается производительность труда торговых работников? В чем вы видите причины отставания производительности труда в отечественной продовольственной торговле?

Ситуация 2. Одна из функций торговли - удовлетворение потребностей населения в товарах, поэтому сама отрасль является социально значимой. В чем, на ваш взгляд, проявляется социальный эффект деятельности отрасли? Какие показатели можно использовать для оценки социального эффекта деятельности отрасли?

1. Потребительский заказ включает в себе свойство регулятора полезности для:
 - а) конкретного товара;
 - б) всех конкурирующих на рынке товаров по качественному признаку;
 - в) ценовых характеристик конкурирующих товаров.
2. Показатель сравнительной комплексной полезности определяется как отношение возможности конкретного товара к потребительскому заказу, сложившемуся:
 - а) на базе пожеланий потенциальных потребителей;
 - б) на основе лучших образцов реально конкурирующих товаров.
3. Показатель сравнительной комплексной полезности товара:
 - а) полностью отражает меру конкурентоспособности товара;
 - б) только с учетом его цены для потребителя.
4. Цена потреби геля является категорией маркетинга, так как позволяет учитывать экономические интересы:
 - а) продавца;
 - б) покупателя;
 - в) потребителя;
 - г) изготовителя.
5. Эффект потребления связан с изменением величин:
 - а) дополнительных издержек потребления;
 - б) нормативных издержек потребления;
 - в) продажной цены;
 - г) всех элементов цены потребления.
6. С помощью какого инструмента появляется возможность соединить в единое целое разнородные потребительские свойства:
 - а) показатель полезности;
 - б) цены;
 - в) экономические интересы;
 - г) структура потребительских оценок?

-
7. С помощью потребительских ожиданий исследователь стремится выявить все:
- потребительские свойства товара;
 - новые потребительские свойства товара;
 - цены.
8. Сфера потребления играет в системе рыночных хозяйственных связей активную роль за счет функциональной способности:
- оценивать уровень удовлетворения потребительского заказа;
 - оценивать меру комплексности (сопряженности) потребительского заказа;
 - обеспечивать обратную связь между потреблением и производством;
 - а, б, в.
9. Потребительские ожидания - это:
- способ участия потребителя в формировании целей продавца и изготовителя товаров;
 - форма воли нации покупателя;
 - объективное представление покупателя о характере своих потребностей;
 - а, б, в.
10. Экономическая природа потребительских ожиданий вытекает из необходимости учитывать в системе рыночных хозяйственных связей:
- объективную зависимость сбыта от потребителя;
 - способности потребителя к субъективным оценкам полезности товаров для себя;
 - экономическое поведение продавца и покупателя;
 - экономическое состояние продавца.
11. Потребительские ожидания используются, в частности, для того, чтобы учитывать такие функции сферы потребления, как:
- оценка эффективности работы изготовителя и продавца;
 - оценка комплексного характера потребления;
 - способности влиять на цели и способы работы изготовителя и продавца;
 - б, в.
12. Конкурентная цена включает в себя:
- дополнительную прибыль;
 - прибыль меньше средней;
 - только себестоимость;
 - а, б, в.
13. Конкурентная цена является, прежде всего, инструментом реализации интересов:
- производителей;
 - продавцов;
 - покупателя;
 - а, б, в.
- Ответы: 1 б, 2 б, 3 б, 4 в, 5 г, 6 в, 7 а, 8 б, 9 г, 10 г, 11 в, 12 б, 13 в.

Тема 2-3.

Торговое предприятие как:

- основное звено сферы обращения, обладающее хозяйственной и юридической самостоятельностью, осуществляющее продвижение товаров от производителей к потребителям посредством купли-продажи и реализующее свои собственные интересы на основе удовлетворения потребностей людей, представленных на рынке;
- имущественный комплекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания услуг торговли;
- организацию, преследующую извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

2. Внутренняя среда хозяйственной деятельности торгового предприятия определяется:

а) функционированием хозяйственного механизма в виде институциональной системы, включающей взаимосвязанные подсистемы;

б) технологией продаж, использованием передовых методов и инструментов управления, качеством реализуемых товаров, рациональным использованием ресурсов, взвешенной ценовой политикой, эффективной работой с поставщиками, послепродажным обслуживанием покупателей;

в) отношениями, связанными с согласованием экономических и социальных интересов, между собственниками предприятия, лицами, принимающими управленческие решения, и наемными работниками.

3. Под экономическим анализом понимают:

а) процесс комплексного исследования хозяйственной деятельности предприятия, результаты функционирования которого проявляются под воздействием экономических законов развития общества и множества факторов субъективного порядка;

б) оценку текущего экономического состояния предприятия, сравнение фактических результатов с установленными заданиями и известными достижениями, поиск наилучших вариантов использования ресурсов, разработку прогноза изменения результатов хозяйственной деятельности на среднесрочную и долгосрочную перспективу;

в) упрощение и первичную обработку цифровых данных, систематизацию данных в виде сводки, группировки и построения таблиц, расчет аналитических показателей, использование цепных подстановок, балансового, графического и других методов анализа.

4. Стратегическое планирование в торговле следует рассматривать как:

а) определение стратегической цели развития торгового предприятия на основе прогноза его возможностей и изменений внешней среды, а также выработку программы действий по достижению этой цели;

б) определение долгосрочных целей и задач торгового предприятия, принятие курса действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей;

в) согласованное во времени множество решений, направленных на достижение специально выделенных целей торговой фирмы.

Ответы: 1 б, 2 в, 3 а, 4 а, 5 в.

Тема 4.

1. Укажите правильное определение показателя «товарооборот»:

а) объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени;

б) денежное или количественное (ед., шт., кг) выражение объема хозяйственной деятельности торгового предприятия;

в) доходы торгового предприятия от продажи товаров на потребительском рынке.

2. В чем основное отличие оптового товарооборота от розничного:

а) в масштабе хозяйственной деятельности торговых организаций;

б) в физическом объеме товарооборота и его денежной оценке;

в) в последующем использовании проданных товаров?

3. Индекс физической объема товарооборота характеризует:

а) влияние изменения количества и структуры реализованных товаров на динамику показателя;

б) изменение совокупной стоимости проданных товаров за анализируемый период;

в) изменение совокупной стоимости определенного количества товаров в течение рассматриваемого периода.

4. Укажите правильное определение индекса сезонности товарооборота:

а) индекс сезонности показывает степень превышения среднегодового значения объема товарооборота от значения показателя какого-либо месяца (квартала);

б) индекс сезонности показывает степень отклонения объема товарооборота какого-либо месяца (квартала) от среднегодового значения показателя;

в) индекс сезонности показывает абсолютное превышение объема товарооборота какого-либо месяца (квартала) от среднегодового значения показателя.

Ситуация 1. Предприятие «Омега», реализующее непродовольственные товары повседневного спроса, закончило год, имея результаты хозяйственной деятельности, приведенные в табл.

Таблица

Показатели	Период		
	базисный (0)	отчетный (1)	
		план	факт
Розничный товарооборот, тыс. руб.	2890	3275	3050
Объем реализации товара «А», шт.	1200	1350	1350
Объем реализации товара «Б», шт.	1600	1700	1900
Объем реализации товара «В», шт.	3900	3350	3400
Продажная цена товара «А», руб.	500	550	800
Продажная цена товара «Б», руб.	700	800	500
Продажная цена товара «В», руб.	300	350	300

Показатели товарооборота предприятия за последние 4 года составили: 1-й год - 2400 тыс. руб.; 2-й год - 2200 тыс.; 3-й год - 2890 тыс.; 4-й год - 3200 тыс. руб. Проведите анализ динамики товарооборота, рассчитайте среднегодовые темпы роста (снижения) показателя, определите степень влияния изменения объема физической реализации товаров и уровня цен на товарооборот.

Ситуация 2. Команда менеджеров магазина мужской одежды «Абель» составляет план товарооборота и его структуру на будущий год. Доступна следующая информация:

ожидаемый рост цен в плановом году - 18%; площадь торгового зала увеличится на 22% за счет реконструкции подсобных помещений; спрос населения, вероятно, снизится на 2-3%; в декабре отчетного года предполагается на 12 рабочих дней закрыть секцию «Рубашки» в связи с частичной перепланировкой торгового зала.

Таблица

Показатели	год			отчетный год	
	1	2	3	план	факт за 9 месяцев
товарооборот	450	510	550	600	450
в том числе по товарным группам, %					
костюмы	37	40	42	46	44
пальто, куртки	18	24	30	30	32
брюки	16	12	12	12	10
рубашки	29	24	16	12	14

Ответы: 1а, 2в, 3а, 4б.

Тема 5.

Ситуация 1.

Период	Товарооборот (в тыс. руб.)	Сумма товарных запасов на 1-е число
Декабрь	2550	-
Январь	2550	4250
Февраль	2440	3400
Март	2522	3255

Апрель	2950	3780
Май	2750	3550

Определите:

- величину товарных запасов (в днях товарооборота) на 1-е число четырех месяцев года;
- товарооборачиваемость в днях и числе оборотов за I квартал года;
- величины, которые спрашиваются в первых двух вопросах, при условии, что цены с 1 марта повысились на 10%, а с 1 апреля - еще на 5%.

Тесты:

1. Существует ли различие между понятиями «товарные запасы», «товарное предложение» и «товарные ресурсы»:
 - а) да, существует;
 - б) нет, не существует;
 - в) в зависимости от контекста.
2. В каких единицах не может измеряться величина товарных запасов:
 - а) в стоимостных;
 - б) в процентах;
 - в) в натуральных.
3. Как называется та часть товарных запасов, которая предназначена для обеспечения текущих нужд торговли:
 - а) товарные запасы специального назначения;
 - б) представительный ассортиментный набор;
 - в) товарные запасы текущего хранения.
4. Какая существует зависимость между временем и скоростью товарного обращения:
 - а) никакой устойчивой зависимости не существует;
 - б) существует прямо пропорциональная зависимость;
 - в) существует обратно пропорциональная зависимость.
5. К каким последствиям приведет уменьшение времени и увеличение скорости товарного обращения:
 - а) позволит осуществлять больший объем товарооборота при меньших размерах товарных запасов;
 - б) позволит поддерживать постоянным соотношение между величиной товарооборота и товарных запасов;
 - в) позволит осуществлять больший объем товарооборота при большей величине товарных запасов.
6. Влияет ли величина товарных запасов на величину расходов и затрат торговых организаций и предприятий:
 - а) влияет;
 - б) не влияет;
 - в) влияет, но опосредованно.
7. Как влияет звенность товародвижения на товарные запасы:
 - а) изменяет их структуру;
 - б) делает большей их величину;
 - в) не влияет никак.
8. Каково назначение запаса текущего пополнения:
 - а) предназначен для пополнения величины текущих товарных запасов;
 - б) предназначен для обеспечения бесперебойной торговли в периоды до очередного поступления товаров;
 - в) предназначен для обеспечения проведения каких-либо мероприятий
9. Как называется метод оперативного анализа и учета товарных запасов:
 - а) метод технико-экономических расчетов;

- б) метод снятия остатков;
- в) балансовый метод?

10. Каким образом торговые организации и предприятия должны действовать, чтобы сгладить неравномерность поставок, колебания спроса и т.д.:

- а) создавать гарантийные (страховые) запасы товаров;
- б) тщательнее определять величину сезонных товарных запасов;
- в) применять балансовый метод?

Ответы: 1 а, 2 б, 3 в, 4 в, 5 а, 6 а, 7 б, 8 а, 9 б, 10 а.

Тема 6.

Ситуация 1. Торговая организация в текущем году имела товарооборот 60 млн руб. и основные фонды стоимостью 20 млн руб., в середине года был приобретен объект основных средств стоимостью 4 млн руб. Определите показатели прироста и обновления основных фондов за год, показатели эффективности использования основных фондов на конец года. Рассчитайте сумму амортизационных отчислений (при ускоренном методе начисления амортизации) на всю стоимость основных фондов, если допустить, что срок полезного использования основных фондов составит 14 лет.

Ситуация 2. Складской товарооборот оптового предприятия составил за полугодие 600 тыс. руб. Причем транзитный оборот 200 тыс. руб., в том числе транзитный оборот с участием в расчетах 70 тыс. руб. Среднесписочная численность 92 человека; обслуживающий персонал 76 человек. Прибыль за полугодие составила 180 тыс. руб., фондоемкость - 0,62. Рассчитайте показатели эффективности использования основных фондов и определите производительность труда работников данного предприятия в целом и обслуживающего персонала.

Тема 7.

Ситуация 1. В январе текущего года товарооборот торговой организации составил 100 тыс. руб. при среднесписочной численности 20 человек; в феврале - 120 тыс. руб. и 24 человека соответственно; в марте - 140 тыс. руб. и 28 человек. Найти производительность труда в каждом месяце квартала, если известно, что:

- а) с 1-го марта цены повысились на 5%;
- б) с 1-го февраля цены повысились на 5%, а с 1-го марта еще на 10%;
- в) с 1-го февраля цены повысились на 5%, а с 1-го марта понизились на 10%.

1. Какие из перечисленных факторов считаются вероятностными и оказывают влияние на трудовые процессы в торговле:

- а) объем и структура товарооборота;
- б) величина прибыли и уровень рентабельности;
- в) колебания спроса и товарного предложения

2. Что принято считать дополнительной услугой в торговле:

- а) продажу товаров в кредит;
- б) доставку товара на дом;
- в) консультацию продавца

3. Какой показатель характеризует обеспеченность торговых организаций трудовыми ресурсами:

- а) списочная численность работников;
- б) среднесписочная численность работников;
- в) явочная численность работников

4. Что такое структура трудовых ресурсов в торговле:

- а) соотношение численности различных групп занятых работников;
- б) количество сезонных работников в торговых предприятиях;
- в) численность материально ответственных лиц в торговом предприятии?

5. Какой показатель производительности труда наиболее применим в торговле:

- а) стоимостный;
- б) натуральный;

-
- в) качественный
6. Какая существует зависимость между производительностью труда и трудоемкостью в торговле:
- а) не существует устойчивой зависимости;
 - б) обратно пропорциональная зависимость;
 - в) прямо пропорциональная зависимость
- Ответы: 1 в, 2 б, 3 б, 4 а, 5 а, 6 б.

Тема 8.

1. Оказывает ли государство влияние на формирование заработной платы в торговле:
- а) нет, не оказывает;
 - б) оказывает прямое влияние;
 - в) оказывает косвенное влияние?
2. Какие факторы оказывают влияние на дифференциацию размеров заработной платы в торговле:
- а) плотность покупательских потоков в течение дня;
 - б) квалификация работника;
 - в) трудоемкость реализации отдельных товарных групп?
3. Влияют ли различия в индивидуальной производительности на дифференциацию размеров индивидуальных заработков:
- а) влияют;
 - б) не влияют;
 - в) влияют в зависимости от величины издержек обращения?
4. В чем заключается бестарифный подход к организации оплаты труда в торговле:
- а) в отсутствии централизованно устанавливаемой тарифной системы;
 - б) в установлении пропета от какого-либо вида деятельности;
 - в) в определении заблаговременно размеров индивидуальных заработков в торговле?
5. Что стимулирует повременная оплата труда:
- а) объем товарооборота;
 - б) присутствие на рабочем месте;
 - в) качество обслуживания покупателей?
6. Для чего нужно наличие должностных инструкций торговых работников при повременной оплате труда:
- а) для четкого определения обязанностей, возлагаемых на работника;
 - б) для уточнения индивидуальных размеров заработков;
 - в) для формирования необходимого ассортимента товаров
7. Что стимулирует применение сдельной оплаты труда:
- а) объем товарооборота;
 - б) присутствие на рабочем месте;
 - в) качество обслуживания покупателей?
8. В чем отличие сдельной оплаты труда от различных бестарифных систем оплаты в торговле:
- а) сдельная оплата предусматривает (в отличие от бестарифных систем) применение сдельных расценок;
 - б) бестарифные системы (в отличие от сдельной оплаты) более тесно увязаны с объемами получаемой прибыли;
 - в) при бестарифных системах (в отличие от сдельной оплаты) не применяется премирование?
9. Почему, по вашему мнению, одним из условий эффективного применения сдельной оплаты труда является реальная возможность постоянного роста товарооборота:

-
- а) рост товарооборота обеспечивает рост сдельных заработков;
 - б) рост товарооборота ведет к расширению ассортимента;
 - в) рост товарооборота необходим при применении сдельной оплаты в крупных торговых структурах?

10. Какова, по вашему мнению, цель применения премиальных систем в торговле:

- а) установить (через применение премий) зависимость между конечными результатами хозяйственной деятельности и размерами индивидуальных заработков;
- б) увеличить размеры заработной платы;
- в) стимулировать расширение ассортимента?

Ответы: 1в, 2б, 3а, 4б, 5б, 6а, 7а, 8а, 9а, 10а.

Тема 9.

1. Какие расходы из перечисленных ниже не включаются в издержки обращения:

- а) транспортные расходы;
- б) расходы по предпродажной подготовке товаров;
- в) расходы по оказанию материальной помощи

2. Являются ли расходы по погашению кредита издержками обращения:

- а) да, являются;
- б) нет, не являются;
- в) зависит от вида кредита

3. Бывают ли в оптовой торговле условно-постоянные и условно-переменные рас-

ходы:

- а) да, бывают;
- б) нет, не бывают;
- в) в зависимости от вида оптового товарооборота

4. Что такое косвенные расходы:

- а) расходы по доставке и транспортировке товаров;
- б) нематериальные расходы и затраты торговых организаций;
- в) расходы, распределяемые между товарными группами после предварительных

расчетов

5. Что такое структура расходов:

- а) соотношение разных групп расходов;
- б) перечень статей расходов;
- в) состав статей расходов

6. Включается ли в торговле амортизация основных средств в состав расходов:

- а) да, включается;
- б) нет, не включается;
- в) в зависимости от наличия дополнительных видов деятельности?

7. Какие виды расходов нормируются в директивном порядке:

- а) затраты на оплату труда;
- б) затраты на ремонт;
- в) расходы на естественную убыль?

8. При помощи какого показателя можно оценить долю расходов в товарообороте:

- а) темп изменения уровня расходов;
- б) размер изменения уровня расходов;
- в) относительный уровень расходов

9. Влияет ли изменение объема товарооборота на расходы:

- а) да, влияет;
- б) нет, не влияет;
- в) на одну группу расходов влияет, на другую нет

10. В каких единицах измеряется относительный уровень расходов:

- а) в натуральных;
- б) в стоимостных;

в) в процентах

Ответы: 1в, 2б, 3а, 4в, 5а, 6а, 7в, 8в, 9в, 10в.

Тема 10.

1. Под прибылью от реализации товаров понимают:

а) сумму прибыли от реализации товаров, услуг, имущества и сальдо прочих доходов и расходов предприятия;

б) разность между валовой прибылью за вычетом обязательных платежей и затратами на реализацию товаров (коммерческих расходов) за определенный период времени;

в) сумму прибыли, остающуюся в распоряжении предприятия как разность между валовой прибылью и коммерческими расходами, обязательными платежами, налогом на прибыль.

2. Маржинальный доход рассчитывается как:

а) сумма чистой прибыли и постоянных расходов;

б) разница между розничным товарооборотом, уменьшенным на суммы налога с оборота и налога на добавленную стоимость, и ценой закупки товаров;

в) сумма прибыли от реализации товаров и переменной части расходов организации на ведение торговой деятельности.

3. Торговая надбавка - это:

а) элемент цены, обеспечивающий возмещение затрат продавца по продаже товаров и получение прибыли;

б) цена товара, реализуемого непосредственно населению для личного, семейного, домашнего использования по договору розничной купли-продажи;

в) элемент цены продавца в виде скидки с цены товара, предоставляемой продавцом покупателю в связи с условиями сделки и в зависимости от конъюнктуры рынка.

4. Рентабельность торговой организации определяется как:

а) разность между валовым доходом и издержками обращения;

б) процентное отношение товарооборота к среднесписочной численности работников;

в) процентное отношение прибыли к товарообороту.

5. Налог с продаж устанавливается:

а) на стоимость товаров (работ, услуг), исключая НДС и акцизы;

б) на стоимость товаров (работ, услуг), реализуемых за наличный расчет, включая НДС и акцизы;

в) на стоимость товаров (работ, услуг), включая НДС и акцизы.

6. Налог на добавленную стоимость в розничном торговом предприятии устанавливается:

а) к объему реализованной продукции;

б) к сумме валовой прибыли от реализации товаров;

в) к закупочной стоимости товаров.

7. Расчетная ставка НДС для основных групп товаров составляет:

а) 20%;

б) 16,67%;

Ответы: 1б, 2а, 3а, 4в, 5б, 6б, 7б.

Тема 11.

Чтобы составить мнение о финансовом состоянии фирмы, следует изучить ее:

а) рекламный проспект;

б) годовой отчет;

в) бухгалтерский баланс.

2. В какой части баланса представлена совокупность ее имущественных прав:

а) в активе;

б) в пассиве

3. В какой части баланса представлены источники финансирования предприятия:

-
- а) в активе; б) в пассиве
4. К нематериальным активам торговой фирмы относятся:
- а) денежные средства на расчетном счете;
б) торговая марка;
в) товарные запасы.
5. Капитал - это финансовые ресурсы, направленные:
- а) на развитие торгово-технологического процесса;
б) потребление;
в) пополнение оборотных средств
6. Что не является принципом кредитования:
- а) срочность;
б) платность;
в) безвозмездность
7. Увеличение коэффициента ликвидности свидетельствует:
- а) о повышении оборачиваемости самофинансирования;
б) повышении уровня самофинансирования;
в) увеличение кредитоспособности.
8. Предприятие считается банкротом, если:
- а) оно не способно удовлетворить требования кредиторов;
б) его обязательства превышают активы;
в) арбитражный суд признал его банкротом.
9. Увеличение коэффициента автономии свидетельствует:
- а) об эффективном использовании финансовых ресурсов;
б) об увеличении степени финансового риска;
в) о снижении финансового риска.
10. Как изменился коэффициент автономии, если собственные средства предприятия возросли за год на 300, а общая сумма источников средств на 500 тыс. руб.:
- а) снизился;
б) остался прежним;
в) возрос.
11. Как изменился коэффициент финансовой устойчивости, если сумма собственных средств фирмы возросла за анализируемый период в 1,5, а заемные средства - в 1,25 раза:
- а) снизился;
б) увеличился;
в) остался прежним.
- Ответы: 1в, 2а, 3б, 4б, 5а, 6в, 7в, 8в, 9в, 10а, 11б.

Тема 12-13.

Какое определение понятия «экономический результат» вы считаете правильным:

- а) абсолютное значение (не обязательно в стоимостном выражении) какого-либо показателя, характеризующее степень предпринимательской активности в той или иной сфере деятельности;
- б) относительное значение (не обязательно в стоимостном выражении) какого-либо показателя, характеризующее степень предпринимательской активности в той или иной сфере деятельности;
- в) натуральные показатели, характеризующие степень предпринимательской активности в той или иной сфере деятельности?

2. Какое определение понятия «экономический эффект» вы считаете правильным:

- а) совокупность отдельных результатов экономической деятельности;
- б) сумма результатов экономической деятельности и затрат на их получение в стоимостном выражении;

в) разница между результатами экономической деятельности и затратами, произведенными для их получения?

3. Какое определение понятия «экономическая эффективность» вы считаете правильным:

а) соотношение полученного результата в стоимостном выражении с эффектом от использования различного рода ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных);

б) соотношение полученного результата или эффекта в стоимостном выражении с затратами различного рода ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных) моего достижения;

в) соотношение затрат различного рода ресурсов (материальных, трудовых, финансовых, информационных) в стоимостном выражении с полученным результатом или эффектом?

4. Какой из перечисленных показателей не используется при характеристике экономического потенциала торгового предприятия:

а) трудовые ресурсы;

б) потенциал окружающей среды;

в) природные ресурсы, имеющиеся в распоряжении предприятия?

5. Укажите группу показателей, включаемую в систему показателей для оценки деятельности торговых предприятий:

а) финансовая устойчивость предприятия;

б) экономические интересы конкурентов;

в) экономические показатели развития района деятельности.

Ответы: 1а, 2в, 3б, 4б, 5а.

Тема 14 Сущность и содержание коммерческой деятельности

1. Коммерческая деятельность это:

а) любой вид деятельности разрешенный законодательством

б) вид деятельности, основной целью которой является получения выгоды

в) совокупность организационно-оперативных мероприятий направленных на заключение договоров купли-продажи, удовлетворения потребностей покупателей и получение прибыли

г) самостоятельная, инициативная, осуществляемая на свой страх и риск деятельности отдельных граждан или группы лиц, направленная на получение выгоды.

2. Термин «Коммерция» переводится с латинского как:

а) торговля

б) купля-продажа

в) торг

г) торговый оборот

3. Объектами коммерческой деятельности являются:

а) товары и услуги

б) товары, услуги, сделки

в) только сделки купли-продажи

г) торговые процессы

д) торговые предприятия

4. Субъектами коммерческой деятельности являются:

а) предприятия, индивидуальные предприниматели

б) товары, услуги, работы

в) деньги, ценные бумаги

г) саморегулируемые организации

5. По формам собственности предприятия торговли делят на:

а) частные, государственные, муниципальные, унитарные, кооперативные

б) сетевые, автономные, фирменные

в) национальные, иностранные

6. По способу организации торговой деятельности предприятия торговли делят на:

а) сетевые, автономные, фирменные

б) универсальные, специализированные, неспециализированные

в) стационарные, нестационарные

г) с полным обслуживанием, с индивидуальным обслуживанием, с обслуживанием по образцам, с обслуживанием по каталогам

7. По условиям реализации товаров предприятия торговли подразделяют на:

а) магазины

б) объекты мелкорозничной торговой сети

в) сетевые

г) автономные

д) фирменные

8) Рассматривая коммерческую деятельность как систему, выделяют ее характеристики в соответствии с теорией систем: вход, процесс, выход. К характеристикам входа относят:

а) все виды ресурсов, необходимые для функционирования системы коммерческой деятельности

б) технологию ведения коммерческой деятельности

в) сферу потребления, где реализуют товары

г) экономическую товарную систему

9) Рассматривая коммерческую деятельность как систему, выделяют ее характеристики в соответствии с теорией систем: вход, процесс, выход. К характеристикам процесса относят:

а) сферу потребления, где реализуют товары

б) технологию ведения коммерческой деятельности

в) экономическую товарную систему

г) все виды ресурсов, необходимые для функционирования системы коммерческой деятельности

10) Рассматривая коммерческую деятельность как систему, выделяют ее характеристики в соответствии с теорией систем: вход, процесс, выход. К характеристикам выхода относят:

а) все виды ресурсов, необходимые для функционирования системы коммерческой деятельности

б) технологию ведения коммерческой деятельности

в) сферу потребления, где реализуют товары

г) экономическую товарную систему

11) Соответствие между организационно-правовыми формами хозяйственных товариществ и риском убытков, связанных с их деятельностью

полные товарищи риск убытков несут	своим имуществом
коммандитисты риск убытков несут	своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов
участники ООО риск убытков несут	в сумме внесенных вкладов
участники ОДО риск убытков несут	в сумме внесенных вкладов

12) Отличие открытого акционерного общества от закрытого акционерного общества состоит в..

а) открытой подписке акций

-
- б) коммерческой тайне отчетности
 - в) свободной продаже акций в соответствии с законом
 - г) распределении акций только среди учредителей акционерного общества
 - д) отсутствии права проводить открытую подписку
 - е) участия в уставном фонде АО иностранного капитала

13) ООО имеет право выпускать:

- а) облигации
- б) акции
- в) акции и облигации
- г) не имеет права на выпуск ценных бумаг

14) К коммерческим организациям относят:

- а) товарищества, ООО, ОДО, производственные кооперативы
- б) товарищества, ОДО, ООО, потребительские кооперативы
- в) товарищества, ОДО, ООО, саморегулируемые организации

15) Участниками общества с ограниченной ответственностью могут быть:

- а) только юридические лица
- б) граждане и юридические лица
- в) только отдельные граждане

16) Число участников общества с ограниченной ответственностью не должно быть более:

- а) 20
- б) 50
- в) 30
- г) их количество не ограничено.

17) Участники общества с ограниченной ответственностью обязаны:

а) оплачивать доли в уставном капитале общества в порядке, в размерах и в сроки, которые предусмотрены настоящим Федеральным законом и договором об учреждении общества

б) не разглашать информацию о деятельности общества, в отношении которой установлено требование об обеспечении ее конфиденциальности

в) участвовать в управлении делами общества в порядке, установленном настоящим Федеральным законом и уставом общества

г) принимать участие в распределении прибыли

18) Обществом с ограниченной ответственностью признается:

а) созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества

б) коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права участников общества по отношению к обществу

в) общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их долей, определенном уставом общества

19) К учредительным документам общества с ограниченной ответственностью относят:

- а) только учредительный договор
- б) только устав
- в) устав и учредительный договор
- г) устав или учредительный договор

20) Число акционеров закрытого акционерного общества не должно превышать:

- а) 50
- б) 100
- в) 150

21) Размер уставного капитала общества с ограниченной ответственностью должен быть не менее:

- а) 10 тыс. р.
- б) 25 тыс. р.
- в) 10 размеров МРОТ

22) Оплата долей в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью может осуществляться:

- а) только деньгами
- б) только ценными бумагами
- в) деньгами, ценными бумагами, другими вещами, имущественными правами

23) Определение потребности в товарах как одного из элементов коммерческой деятельности торгового предприятия включает:

- а) сбор информации о спросе, конъюнктуре рынка, об объемах и структуре производства
- б) изучение источников поступления товаров
- в) определение емкости рынка
- г) определение сроков поставки и размеров единовременных партий

24) Выбор партнеров для установления хозяйственных связей и каналов продвижения включает:

- а) изучение источников поступления товаров, распределение между партнерами функций по продвижению товара на рынок
- б) экономическое обоснование и выбор оптимального варианта продвижения товара
- в) сбор информации о спросе, конъюнктуре рынка, об объемах и структуре производства
- г) определение емкости рынка
- д) выбор формы хозяйственных связей

Тема 15. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности.

1. Коммерческая деятельность торгового предприятия должна базироваться на исследованиях потребительских рынков товаров:

- а) изучение спроса и предложения на товары
- б) анализ рыночных процессов
- в) изучение характера и предпосылок развития целевых рынков
- г) анализ производственных процессов

2. Задачами анализа рынка потребительских товаров являются:

- а) оценка рыночного окружения
- б) выявление структуры спроса и предложения
- в) разработка управленческих решений

3. Исследования потенциальных возможностей фирмы проводят по следующим направлениям:

- а) анализ хозяйственной деятельности конкурентов
- б) анализ конкурентоспособности фирмы
- в) анализ конкурентоспособности продукции
- г) анализ хозяйственной деятельности фирмы

4. Оценка складывающегося спроса базируется на совокупности информации, полученной в результате исследования (опроса) потребителей продукции, которая может быть:

-
- а) социально-экономическая информация
 - б) субъективно-психологическая информация
 - в) товароведческая информация

5. Количество продукции, предоставляемой к продаже товаропроизводителем в течение определенного периода, это:

- а) спрос
- б) розничный товароборот
- в) предложение
- г) объем продаж

6. Сложившаяся на рынке экономическая ситуация, характеризуемая уровнем спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объемом продаж называется:

- а) конъюнктура рынка
- б) емкость рынка
- в) конкурентоспособность рынка

7. Максимально возможный объем реализации товаров при данном уровне спроса, предложения и цен называется:

- а) конъюнктура рынка
- б) емкость рынка
- в) конкурентоспособность рынка

8. К методам прогнозирования конъюнктуры рынка относятся:

- а) метод экстраполяции
- б) метод экспертных оценок
- в) метод математического моделирования
- г) метод наблюдения

9. В качестве исходной информации о состоянии рынка и формировании спроса могут служить следующие источники:

- а) официальная государственная статистика
- б) опросы потребителей
- в) экспертные оценки

10. На развитие потребительского рынка оказывают влияние:

- а) рост уровня жизни населения
- б) запрет мелкорозничной торговли
- в) привлечение инвестиций

Тема 16, 17. Основы управления коммерческой деятельностью предприятия

2) К основным принципам построения управления коммерческой деятельностью торгового предприятия относятся:

- а) обеспечение согласованности между подразделениями (службами)
- б) обеспечение иерархичности структуры управления
- в) обеспечение индивидуального подхода в управлении
- г) обеспечение адаптивности структуры управления

3) Методы управления коммерческой деятельностью подразделяются на:

- а) административные
- б) организационные методы
- в) экономические методы
- г) социальные методы

4) При управлении коммерческой деятельностью выполняются следующие функции процесса управления:

- а) нормирование
- б) планирование
- в) организация
- г) контроль

5) Персонал функциональных подразделений, оставаясь в их составе и подчинении, обязан также выполнять указания руководителей проектов или специальных штабов, которые образуются для руководства отдельными проектами и работами при:

- а) линейной структуре управления

- б) линейно-штабной структуре управления
- в) функциональной структуре управления
- г) матричной структуре управления

б) Организационная структура, которая предполагает деление организации на элементы и блоки по видам товаров или услуг, группам покупателей или географическим районам называется:

- а) линейная
- б) функциональная
- в) дивизиональная
- г) линейно-функциональная

7) В крупных торговых предприятиях в процессе управления коммерческой деятельностью реализуются такие функции управления, как:

- а) экономический анализ показателей коммерческой деятельности
- б) прогнозирование спроса и продаж
- в) планирование банкротства

8) Функция управления, которая состоит в упорядочении, согласовании, регламентировании действий исполнителей, участвующих в процессах закупки, продажи и продвижения товаров до потребителей, это:

- а) учет
- б) организация
- в) контроль
- г) планирование

9) Функция управления коммерческой деятельностью, которая представляет собой документальное оформление поступлений, приемки, реализации товаров и их движения в торговом предприятии, это:

- а) учет
- б) организация
- в) контроль
- г) планирование

10) Активное слежение за исполнением управленческих воздействий, проверка соблюдения документов, регламентирующих коммерческо-предпринимательскую деятельность торгового предприятия, это:

- а) учет
- б) организация
- в) контроль
- г) планирование

Тема 18. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле

11) Функции розничной торговли определяются ее сущностью и заключаются в следующем:

- а) удовлетворение потребностей населения в товарах;
- б) доведение товаров до покупателей путем организации пространственного их перемещения и подачи к местам продажи;
- в) воздействие на производство в целях расширения ассортимента и увеличения объема товаров.

12) Основные цели коммерческой деятельности в розничной торговле заключаются:

- а) в обеспечении доведения товаров до покупателей;
- б) в проведении рекламных мероприятий;
- в) в торговом обслуживании с учетом требований рынка.

13) Задачами розничного торгового предприятия в новых условиях хозяйствования являются:

- а) формирование процессов поставки, хранения, подготовки к продаже и реализации товаров в увязке с целями деятельности предприятия;
- б) совершенствование управления трудовыми ресурсами;
- в) внедрение прогрессивных методов продажи.

14) В чем специфические особенности коммерческой работы на розничном рынке?

- а) в развитии материально-технической базы торговли;
- б) здесь осуществляется признание и непризнание товара конечным потребителем;
- в) в обеспечении роста производительности труда в торговле.

15) На объемы реализации товаров в розничной торговле оказывают влияние:

-
- а) выбор форм и методов продажи;
 - б) стимулирование сбыта;
 - в) разумная сервисная политика;
 - г) развитие посреднических структур.

16) Успех коммерческой деятельности находится в зависимости от:

- а) квалификации кадров;
- б) уровня развития материально-технической базы;
- в) степени использования прогрессивной техники и современных технологий.

17) Исходя из задач розничной торговли, коммерческая деятельность осуществляется в следующих направлениях:

а) формирование необходимого ассортимента товаров в рамках покупательского спроса;

- б) организация хозяйственных связей с поставщиками;
- в) обеспечение устойчивых конкурентных позиций при решении коммерческих задач.

18) Основные направления развития коммерческой деятельности в современных условиях:

- а) автоматизация и механизация торговых операций;
- б) применение традиционных методов продажи товаров;
- в) применение логистического подхода к организации и управлению товародвижением.

19) Розничная торговля это:

- а) торговля товарами с последующей их перепродажей;
- б) торговля товарами для личного использования;
- в) торговля товарами, связанная с предпринимательской деятельностью.

20) Установление в определенном порядке конкретной номенклатуры товаров, образующих необходимую совокупность для розничной торговли, это:

- а) формирование ассортимента
- б) формирование предложения
- в) формирование спроса

21) Совокупность товаров определенного класса, т.е. имеющих аналогичное функциональное назначение и обладающих сходным составом потребительских свойств и показателей, это:

- а) товарная номенклатура
- б) товарный ассортимент
- в) товарная группа

22) Совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением, образует:

- а) группу товаров
- б) вид товаров
- в) подгруппу товаров

23) Ширина ассортимента определяется:

- а) количеством товарных групп
- б) количеством видов товаров
- в) количеством разновидностей товаров

24) К факторам, влияющим на формирование ассортимента товаров розничного торгового предприятия

- а) профиль торгового предприятия
- б) стадия жизненного цикла товара
- в) потребительские комплексы

25) Совокупность последовательных взаимосвязанных операций по продаже и обслуживанию покупателей, выполняемых персоналом предприятия, это:

- а) торгово-технологический процесс
- б) торгово-закупочная деятельность

в) торгово-сбытовая деятельность

26) Совокупность операций, направленных на рациональную организацию продажи товаров в торговом предприятии, это:

- а) методы снабжения
- б) методы продажи товаров
- в) методы обслуживания

Тема 19,20 Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле и торгово-посреднических структурах. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров

1) Организация товаробеспечения розничной торговли предполагает:

- а) ведение закупок товаров с учетом запросов потребителей;
- б) формирование и развитие товаропроводящих звеньев;
- в) выбор вариантов каналов распределения;
- г) правовое регулирование торговли.

2) При продвижении товаров к потребителям используются следующие формы:

- а) транзитная;
- б) складская;
- в) договорная.

3) Посредники, с помощью которых происходит перепродажа товаров при их движении к местам потребления, называются:

- а) каналами товародвижения;
- б) каналами распределения;
- в) каналами обеспечения.

4) Система мероприятий, представляющая сложный комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров от производителя до предприятия розничной торговли, это:

- а) закупка
- б) реклама
- в) товародвижение

5) К производственным факторам, оказывающим влияние на организацию процесса товародвижения, относят:

- а) сезонность производства товаров
- б) размещение производства
- в) виды транспорта, используемые для перевозки товаров
- г) уровень денежных доходов населения

6) К транспортным факторам, оказывающим влияние на организацию процесса товародвижения, относят:

- а) расселение населения
- б) виды транспорта, используемые для перевозки товаров
- в) сезонность производства отдельных товаров
- г) уровень денежных доходов покупателей

7) К социальным факторам, оказывающим влияние на организацию процесса товародвижения, относят:

- а) расселение населения
- б) размеры, специализация и размещение предприятий торговли
- в) степень сложности ассортимента товаров и их свойства
- г) уровень денежных доходов покупателей

8) К торговым факторам, оказывающим влияние на организацию процесса товародвижения, относят:

- а) расселение населения
- б) виды транспорта, используемые для перевозки товаров

- в) сезонность производства отдельных товаров
- г) уровень денежных доходов покупателей
- д) размеры, специализация и размещение предприятий торговли
- е) степень сложности ассортимента товаров и их свойства

9) В основу рациональной организации процесса товародвижения положено соблюдение принципов:

- а) применение кратчайших путей движения товаров
- б) выбор рациональных транспортных средств и эффективное их использование
- в) рациональное размещение предприятий торговли
- г) оптимизация процесса заключения договоров поставки

10) Для определения складской звенности используют коэффициент, который рассчитывают путем отношения:

- а) оптово-складского товарооборота к розничному
- б) оптово-складского товарооборота к транзитному
- в) оптово-складского товарооборота к валовой прибыли предприятия

Тема 21. Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса

1) При организации товароснабжения предприятий розничной торговли должны учитываться следующие основные требования:

а) источники и приемлемые формы снабжения должны определяться с учетом ассортимента и объема выпускаемых предприятиями промышленности и другими изготовителями товаров и их территориальной удаленности от снабжаемых предприятий торговли;

б) завоз товаров должен осуществляться в соответствии со спросом населения и установленным для магазина ассортиментным перечнем;

в) удовлетворение потребностей населения в товарах;

в) доведение товаров до покупателей путем организации пространственного их перемещения и подачи к местам продажи

2) Планомерность как принцип товароснабжения означает:

а) завоз товаров в магазины и другие пункты продажи должен осуществляться на основе графиков с учетом ассортиментного профиля

б) завоз товаров через относительно одинаковые промежутки времени

в) исключение образования излишних товарных запасов, необходимых для обеспечения бесперебойной работы розничного торгового предприятия на случай нарушения сроков завоза товаров

г) минимальные затраты рабочего времени, материальных и денежных средств на весь процесс доставки товаров в розничную торговую сеть

3) Ритмичность как один из принципов товароснабжения предполагает:

а) завоз товаров в магазины и другие пункты продажи на основе графиков с учетом ассортиментного профиля

б) завоз товаров через относительно одинаковые промежутки времени

в) ускорение оборачиваемости товаров

г) исключение образования излишних товарных запасов, необходимых для обеспечения бесперебойной работы розничного торгового предприятия на случай нарушения сроков завоза товаров

4) Экономичность как принцип товароснабжения означает:

а) ускорение оборачиваемости товаров

б) исключение образования излишних товарных запасов, необходимых для обеспечения бесперебойной работы розничного торгового предприятия на случай нарушения сроков завоза товаров

в) минимальные затраты рабочего времени, материальных и денежных средств на весь процесс доставки товаров в розничную торговую сеть

5) Централизация товароснабжения предполагает:

а) завоз товаров на предприятия торговли силами и средствами предприятий поставщиков

б) завоз товаров через относительно одинаковые промежутки времени

в) исключение образования излишних товарных запасов, необходимых для обеспечения бесперебойной работы розничного торгового предприятия на случай нарушения сроков завоза товаров

б) Оперативность товароснабжения предусматривает:

а) что завоз товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменений в спросе на них, сезонных и других колебаний

б) завоз товаров через относительно одинаковые промежутки времени

в) ускорение оборачиваемости товаров

г) исключение образования излишних товарных запасов, необходимых для обеспечения бесперебойной работы розничного торгового предприятия на случай нарушения сроков завоза товаров

7) Товары могут доставляться в магазины и другие пункты продажи:

а) централизованным методом

б) децентрализованным методом

в) самовывозом

г) доставка по заказам

8) Товароснабжение основывается на следующих принципах:

а) лаконичность

б) планомерность

в) ритмичность

г) конструктивность

Тема 22. Закупка и поставка товаров

1) Модель закупки и доведения продукции до покупателей в розничном торговом предприятии состоит из следующих этапов:

а) выявление спроса

б) формирование номенклатуры товаров

в) выбор поставщиков

г) оказание сервисных услуг

2) Источниками поступления товаров в розничную торговлю являются:

а) промышленные и сельскохозяйственные предприятия

б) оптово-посреднические структуры

в) индивидуальные производства

г) аукционы

3) Для оценки реальных и потенциальных возможностей поставщиков можно использовать следующие критерии:

а) возможности поставщика

б) конкурентное положение поставщика

в) форма собственности

г) условия поставки товара: стабильность, периодичность, сроки

4) Основными коммерческими условиями договора поставки являются:

а) периоды и сроки поставки

б) графики и порядок поставки

в) форма расчетов за поставленные товары

5) Посредством двусторонних сделок и контрактов между торговым предприятием и производителем осуществляются:

а) прямые закупки

б) закупки через посредников

б) По договору поставки:

а) одна сторона обязуется передать товар в собственность другой стороне, которая обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму

б) продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного или домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

в) поставщик или продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования с предпринимательской деятельности.

7) Разновидностью договора комиссии является договор:

а) коммерческой концессии

б) консигнации

в) складского хранения

г) поставки

8) По договору комиссии:

а) одна сторона обязуется по поручению другой стороны за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента

б) консигнант поставяет товар на консигнационный склад консигнатора с целью демонстрации и продажи

в) одна сторона (товарный склад) обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему товаровладельцем

9) По договору купли-продажи:

а) поставщик или продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования с предпринимательской деятельности.

б) продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного или домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

в) одна сторона обязуется передать товар в собственность другой стороне, которая обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму

10) По договору розничной купли-продажи:

а) поставщик или продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования с предпринимательской деятельности.

б) продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного или домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью

в) одна сторона обязуется передать товар в собственность другой стороне, которая обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму

11) Укажите последовательность заключения договора:

а) рассмотрение одной стороной оферты и ее акцепта

б) направление одной стороной другой стороне оферты

в) получение стороной, направившей оферты, акцепта

Тема 23. Формирование и планирование товарных запасов.

1) Процесс образования постоянно действующих товарных запасов торгового предприятия включает:

а) целевое предназначение создаваемых товарных запасов

б) обеспечение комплексности и адаптивности товарных запасов

в) выявление потенциальных поставщиков товаров

г) налаживание прямых договорных связей с поставщиками товаров

2) Обеспечение комплексности и адаптивности товарных запасов предусматривает:

а) рассмотрение товарных запасов в совокупности: рабочий запас, заказ текущего пополнения, страховой запас и запас в пути

б) анализ и оценку уровня, оборачиваемости и размера товарных запасов

в) установление необходимых средств для создания товарных запасов

3) Товарооборачиваемость или время обращения выражается:

а) числом дней и показывает продолжительность пребывания товаров в виде товарного запаса, или обеспечение товарооборота товарными запасами

б) количеством товаров в натуральном выражении имеющихся в данный момент времени на складе и в торговом зале предприятия

в) числом оборотов и показывает продолжительность пребывания товаров в виде товарного запаса, или обеспечение товарооборота товарными запасами

Тема 24. Сервисное обслуживание

1) Услуги оптовой торговли в соответствии с ГОСТ Р 51304-2009 включают:

а) складские операции

б) информационно-консультационные услуги

в) услуги по созданию удобств покупателям при приобретении товаров

г) сервисное обслуживание

д) послепродажное обслуживание

2) Услуги розничной торговли в соответствии с ГОСТ Р 51304-2009 включают:

а) складские операции

б) информационно-консультационные услуги

в) услуги по созданию удобств покупателям при приобретении товаров

г) сервисное обслуживание

д) послепродажное обслуживание

3) Определите последовательность процесса оказания услуг торговли:

а) выявление спроса и формирование ассортимента товаров

б) обеспечение хранения товаров

в) предпродажная подготовка

г) приемка товаров

д) предложение товаров покупателю

е) выкладка товаров

ж) отпуска товара

з) организация расчета с покупателем

4) Способ реализации товаров, который осуществляется посредством ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товаров, содержащимся в каталогах, проспектах, буклетах, посредством электронных средств массовой информации, средств связи:

а) дистанционный

б) по каталогам

в) по предварительным заказом

г) вендинг

5) К услугам по оказанию помощи в приобретении товаров относят:

а) прием и исполнение предварительных заказов

б) предоставление информации о товарах, изготовителях и т.д.

в) организация мест отдыха покупателей

г) организацию послепродажного обслуживания

6) К информационно-консультационным (консалтинговым) услугам относят:

а) услуги по рекламированию товаров

б) организацию справочных бюро

в) гарантированное хранение товаров

г) предоставление информации о товарах

7) К дополнительным торговым услугам относят:

- а) организацию мест отдыха
- б) организацию комнаты матери и ребенка
- в) гарантированное хранение товаров
- г) предоставление информации о товарах

8) К обязательным требованиям к качеству услуг розничной торговли отно-

сят:

- а) безопасности
- б) охраны окружающей среды
- в) социального назначения
- г) эстетики
- д) технологичности

9) К рекомендуемым требованиям к качеству услуг розничной торговли отно-

сят:

- а) этики
- б) охраны окружающей среды
- в) эргономики
- г) эстетики
- д) функциональной пригодности
- е) информативности

10) Предпродажный сервис предусматривает:

- а) хранение товаров и подготовку их к продаже
- б) устранение неполадок, вызванных транспортировкой продукции
- в) создание хорошего настроения и комфортных условий для посетителя в течение

всего времени нахождения его в магазине

- г) квалифицированную и оперативную демонстрацию товара
- д) консультирование по эффективному использованию купленного товара

11) Продажный сервис хорошего уровня содержит следующие элементы:

- а) создание хорошего настроения и комфортных условий для посетителя в течение

всего времени нахождения его в магазине

- б) вежливое и внимательное обращение с покупателем
- в) доставку (бесплатную и платную) на дом покупателю или на его предприятие
- г) устранение неполадок, вызванных транспортировкой продукции

12) Послепродажный сервис включает:

- а) доставку (бесплатную и платную) на дом покупателю или на его предприятие
- б) вежливое и внимательное обращение с покупателем
- в) устранение неполадок, вызванных транспортировкой продукции
- г) консультирование по эффективному использованию купленного товара

Тема 25, 26 Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Результаты коммерческой деятельности

1) Фондооснащенность это:

а) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период

б) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период

в) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период

г) величина прибыли на рубль вложений в основные средства

2) Фондовооруженность это:

а) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период

б) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период

в) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период

г) величина прибыли на рубль вложений в основные средства

3) Фондоотдача это:

а) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период

б) величина прибыли на рубль вложений в основные средства

в) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период

г) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период

4) К технико-технологическим показателям торгового предприятия относят:

а) коэффициент установочной площади

б) фондоотдача

в) фондовооруженность

г) фондооснащенность

д) коэффициент демонстрационной площади

5) Коэффициент установочной площади показывает:

а) какая часть торгового зала занята оборудованием

б) какая доля площади приходится на торговый зал от общей площади магазина

в) какая часть торгового зала не занята оборудованием

6) По назначению пассивная часть основных фондов состоит из групп:

а) здания, сооружения, склады

б) торгово-технологическое оборудование, склады, сооружения

в) подъемно-транспортные устройства, торгово-технологическое оборудование

г) здания, сооружения, склады, средства малой механизации

7) К активной части основных фондов, выступающих в качестве средств труда, относят:

а) торгово-технологическое оборудование, склады, сооружения

б) торгово-технологическое оборудование, подъемно-транспортные устройства, средства малой механизации, автомобильный транспорт

в) здания, сооружения, склады, средства малой механизации

г) здания, сооружения, склады

8) К основным направлениям технической политики в коммерческой деятельности относятся:

а) автоматизация процесса продажи

б) электронизация торговых операций

в) внедрение магазинных пластиковых карт при расчетных операциях

3.4 Курсовая работа

№п/п	Тема курсовой работы
1	Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле. Формирование ассортимента потребительских товаров.
2	Товарно-ассортиментная политика – основа розничного торгового оборота фирмы.
3	Товарные запасы и их роль в поддержании устойчивости ассортимента.
4	Анализ коммерческой деятельности торгового предприятия.
5	Предпринимательская деятельность в торговле. Правовые регламенты предпринимательства.
6	Информационное обеспечение процессов управления торговым предприятием.

7	Виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
8	Виды предприятий розничной торговли и их роль в процессе товародвижения.
9	Место универсамов в системе розничной торговли.
10	Организаторы оптового оборота как необходимый элемент рыночной экономики.
11	Организация и технология завоза товаров в розничные торговые предприятия.
12	Организация и технология операций по поступлению товаров в магазин.
13	Организация и технология операций по приемке товаров в магазине.
14	Организация и технология отпуска товара со склада.
15	Организация и технология розничной продажи товаров.
16	Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже в магазине.
17	Организация управления торгово-технологическим процессом в магазине.
18	Организация управления торгово-технологическим процессом на складах оптовых предприятий.
19	Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
20	Принципы размещения предприятий розничной торговли в городской застройке.
21	Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина.
22	Рекламно-информационное оформление магазина.
23	Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
24	Роль посреднических структур в системе оптовой торговли.
25	Роль складов в процессе товародвижения.
26	Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств.
27	Складской технологический процесс. Особенности его организации и управления.
28	Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
29	Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.
30	Сущность процесса товародвижения: понятие, цель, основные участники процесса.
31	Типы оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
32	Требования, предъявляемые к управлению торгово-технологическими процессами на складе.
33	Управление ассортиментом товаров на предприятиях оптовой торговли.
34	Устройство и планировка торгового зала магазина.
35	Управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли.
36	Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
37	Формы торгового обслуживания населения в предприятиях розничной торговли.
38	Особенности организации торговой деятельности на малых предприятиях
39	Состояние и перспективы развития розничной торговли в России
40	Состояние и перспективы развития оптовой торговли в России

4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

4.1 Положение о формах, периодичности и порядке проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся: Положение о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся П ВГАУ 1.1.01 – 2017

4.2 Методические указания по проведению текущего контроля

1.	Сроки проведения текущего контроля	На лабораторных занятиях
----	------------------------------------	--------------------------

2.	Место и время проведения текущего контроля	В учебной аудитории в течение лабораторного занятия
3.	Требования к техническому оснащению аудитории	в соответствии с ОП и рабочей программой
4.	Ф.И.О. преподавателя (ей), проводящего процедуру контроля	Маслова Г.М.
5.	Вид и форма заданий	Собеседование, опрос
6.	Время для выполнения заданий	в течение занятия
7.	Возможность использования дополнительных материалов	Обучающийся может пользоваться дополнительными материалами
8.	Ф.И.О. преподавателя (ей), обрабатывающего результаты	Маслова Г.М.
9.	Методы оценки результатов	Экспертный
10.	Предъявление результатов	Оценка выставляется в журнал/доводится до сведения обучающихся в течение занятия
11.	Апелляция результатов	В порядке, установленном нормативными документами, регулирующими образовательный процесс в ФГБОУ ВО Воронежский ГАУ