

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утверждены решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол №9
от 21 марта 2026 г.*

КАФЕДРА «МАРКЕТИНГ И КОММЕРЦИЯ»

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«ОПТОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ»**

**НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ 38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО,
ПРОФИЛЬ «ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ И
ЛОГИСТИКЕ»**

УРОВЕНЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ – БАКАЛАВРИАТ



ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00A9E2DAF91A2F57E988B751E574CFCC
Владелец: Бучаев Ахмед Гамидович
Действителен: с 23.09.2025 до 17.12.2026

Махачкала – 2026

УДК 339.138 (075.8)
ББК 65.290-2я73

Составитель – Шахшаева Лиана Магомедовна, старший преподаватель кафедры «Маркетинг и коммерция» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

Внутренний рецензент - Дибирова Мадина Магомедрасуловна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ГАОУ ВО «ДГУНХ»

Внешний рецензент - Алигимов Мурад Ильясович, руководитель сообщества СКФО

Представитель работодателя - Абдурашидова Аминат Магомедкамильевна, директор межрегионального маркетингового центра «Москва-Дагестан»

Оценочные материалы по дисциплине «Оптово-посреднические операции» разработаны в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 18 августа 2020 г. №963, в соответствии с приказом Министерства образования и науки РФ от 6 апреля 2021 года № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Оценочные материалы по дисциплине «Оптово-посреднические операции» размещены на официальном сайте www.dgunh.ru

Шахшаева Л.М. Оценочные материалы по дисциплине «Оптово-посреднические операции» для направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике» – Махачкала: ДГУНХ, 2026. – 42 с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ от 10 марта 2026 года.

Рекомендованы к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы бакалавриата по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике», Атаевой А.У.

Одобрены на заседании кафедры «Маркетинг и коммерция» 24 февраля 2026 г., протокол № 6.

СОДЕРЖАНИЕ

Назначение оценочных материалов	4
РАЗДЕЛ 1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	5
1.1 Перечень формируемых компетенций	5
1.2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования	5
РАЗДЕЛ 2. ЗАДАНИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	13
РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ	44
РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	36

Назначение оценочных материалов

Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости (оценивания хода освоения дисциплин), для проведения промежуточной аттестации (оценивания промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине) обучающихся по дисциплине «Оптово-посреднические операции» на соответствие их учебных достижений поэтапным требованиям образовательной программы высшего образования 38.03.06 Торговое дело, профиль «Цифровые технологии в торговле и логистике»

Оценочные материалы по дисциплине «Оптово-посреднические операции» включают в себя: перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОП ВО; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные материалы сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности для достижения успеха.

Основными параметрами и свойствами оценочных материалов являются:

- предметная направленность (соответствие предмету изучения конкретной дисциплины);
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц, образующих содержание теоретической и практической составляющих дисциплины);
- объем (количественный состав оценочных материалов);
- качество оценочных материалов в целом, обеспечивающих получение объективных и достоверных результатов при проведении контроля с различными целями.

Раздел 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Перечень формируемых компетенций

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-4	Способен реализовывать логистические процедуры (в том числе с использованием цифровых технологий)

1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

<i>Формируемые компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций</i>	<i>Уровни освоения компетенции</i>	<i>Критерии оценивания сформированности компетенции</i>	<i>Виды оценочных средств</i>
ПК-4: Способен реализовывать логистические процедуры (в том числе с использованием цифровых технологий)	ИПК 4-1: Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов	<u>Знать:</u> логистические процедуры для составления планов закупок	Пороговый уровень	обучающийся слабо знает логистические процедуры для составления планов закупок	Блок А — задания репродуктивного уровня - тестовые задания
			Базовый уровень	обучающийся знает с незначительными ошибками логистические процедуры для составления планов закупок	
			Продвинутый уровень	обучающийся знает в полном объеме логистические процедуры для составления планов закупок	
		<u>Уметь:</u> применять на практике логистические процедуры закупочной деятельности	Пороговый уровень	обучающийся слабо умеет разрабатывать и применять логистические процедуры для составления планов закупок	Блок В – задания реконструктивного уровня - задачи - ситуационные задачи
			Базовый уровень	обучающийся умеет с	

				незначительными ошибками разрабатывать и применять логистические процедуры для составления планов закупок	
			Продвину тый уровень	обучающийся умеет в полном объеме разрабатывать и применять логистические процедуры для составления планов закупок	
		<u>Владеть:</u> навыками заключения контрактов в закупочной деятельности	Порогов ый уровень	обучающийся слабо владеет логистическими процедурами для составления планов закупок	Блок С – задания практико-ориентированного уровня - кейсы
			Базовый уровень	обучающийся владеет с незначительными ошибками логистическими процедурами для составления планов закупок	
			Продвину тый уровень	обучающийся владеет в полном объеме логистическими процедурами для составления планов закупок	
	ИПК 4-2: Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя)	<u>Знать:</u> способы определения поставщика в логистических операциях	Порогов ый уровень	обучающийся слабо знает аспекты закупочной деятельности с поставщиками	Блок А – задания репродуктивного уровня - тестовые задания
			Базовый уровень	обучающийся знает с незначительными ошибками аспекты закупочной деятельности с поставщиками	

			Продвину тый уровень	обучающийся знает в полном объеме аспекты закупочной деятельности с поставщиками	
	<u>Уметь:</u> применять на практике способы выбора поставщиков		Пороговы й уровень	обучающийся слабо умеет разрабатывать и применять логистические аспекты закупочной деятельности с поставщиками	Блок В – задания реконструкт ивного уровня - задачи - ситуационн ые задачи
			Базовый уровень	обучающийся умеет с незначительными ошибками разрабатывать и применять логистические аспекты закупочной деятельности с поставщиками	
			Продвину тый уровень	обучающийся умеет в полном объеме разрабатывать и применять логистические аспекты закупочной деятельности с поставщиками	
	<u>Владеть:</u> навыками заключения контрактов в закупочной деятельности с поставщикам и		Пороговы й уровень	обучающийся слабо владеет асpekтами закупочной деятельности с поставщиками	Блок С – задания практико- ориентирова нного уровня - кейсы
			Базовый уровень	обучающийся владеет с незначительными ошибками асpekтами закупочной деятельности	
			Продвину тый уровень	обучающийся владеет в полном объеме логистическими	

				процедурами для закупочной деятельности с поставщиками	
	ИПК 4-3: Обеспечивает привлечение на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика	Знать: Аспекты посреднической деятельности для выполнения отдельных функций	Пороговый уровень	обучающийся слабо знает аспекты посреднической деятельности для выполнения отдельных функций	Блок А — задания репродуктивного уровня - тестовые задания
			Базовый уровень	обучающийся знает с незначительными ошибками аспекты посреднической деятельности для выполнения отдельных функций	
			Продвинутый уровень	обучающийся знает в полном объеме аспекты посреднической деятельности для выполнения отдельных функций	
		Уметь: применять на практике аспекты посреднической деятельности для выполнения отдельных функций	Пороговый уровень	обучающийся слабо умеет разрабатывать и применять аспекты посреднической деятельности для выполнения отдельных функций	Блок В – задания реконструктивного уровня - задачи - ситуационные задачи
			Базовый уровень	обучающийся умеет с незначительными ошибками разрабатывать и применять аспекты посреднической деятельности для выполнения отдельных функций	

			Продвину тый уровень	обучающийся умеет в полном объеме разрабатывать и применять аспекты посреднической деятельности для выполнения отдельных функций	Блок С – задания практико- ориентирова нного уровня - кейсы
		Владеть: навыками использовани я аспектов посредническ ой деятельности для выполнения отдельных функций	Пороговы й уровень	обучающийся слабо владеет навыками посреднической деятельности для выполнения отдельных функций	
			Базовый уровень	обучающийся владеет с незначительными ошибками навыками посреднической деятельности для выполнения отдельных функций	
			Продвину тый уровень	обучающийся владеет в полном объеме навыками посреднической деятельности для выполнения отдельных функций	
	ИПК 4-4: Согласует требования к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальн ым) ценам) и (или) нормативны м затратам	Знать: ценовую политику для составления планов закупок	Пороговы й уровень	обучающийся слабо знает ценовую политику для составления планов закупок	Блок А —задания репродуктив ного уровня - тестовые задания
			Базовый уровень	обучающийся знает с незначительными ошибками ценовую политику для составления планов закупок	
				обучающийся знает в полном	

на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение		Продвину тый уровень	объеме средства ценовой политики для составления планов закупок	
	Уметь: применять на практике изученные технологии для обоснования логистических закупок	Пороговый уровень	обучающийся слабо умеет разрабатывать и применять ценовую политику для составления планов закупок	Блок В – задания реконструктивного уровня - задачи - ситуационные задачи
		Базовый уровень	обучающийся умеет с незначительными ошибками разрабатывать и применять ценовую политику для составления планов закупок	
		Продвину тый уровень	обучающийся умеет в полном объеме разрабатывать и применять ценовую политику для составления планов закупок	
	Владеть: навыками использования логистических технологий для управления закупочной деятельностью	Пороговый уровень	обучающийся слабо владеет навыками разработки ценовой политики для составления планов закупок	Блок С – задания практико-ориентированного уровня - кейсы
		Базовый уровень	обучающийся владеет с незначительными ошибками навыками разработки ценовой политики для составления планов закупок	
		Продвину тый уровень	обучающийся владеет в полном объеме навыками разработки ценовой политики	

				для составления планов закупок	
	ИПК 4-5: Составляет и публикует отчет об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих организаций	Знать: аспекты составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства;	Пороговый уровень	обучающийся слабо знает аспекты составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства	Блок А — задания репродуктивного уровня - тестовые задания
			Базовый уровень	обучающийся знает с незначительными ошибками аспекты составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства	
			Продвинутый уровень	обучающийся знает в полном объеме аспекты составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства	
		Уметь: применять на практике изученные аспекты составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства	Пороговый уровень	обучающийся слабо умеет разрабатывать и применять аспекты составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства	Блок В – задания реконструктивного уровня - задачи - ситуационные задачи
			Базовый уровень	обучающийся умеет с незначительными ошибками разрабатывать и применять аспекты составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства	

				предприниматель ства	
			Продвину тый уровень	обучающийся умеет в полном объеме разрабатывать и применять аспекты составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предприниматель ства	
		Владеть: - навыками использовани я аспекты составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предпринимат ельства	Пороговы й уровень	обучающийся слабо владеет навыками составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предприниматель ства	Блок С – задания практико- ориентирова нного уровня - кейсы
			Базовый уровень	обучающийся владеет с незначительными ошибками навыками составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предприниматель ства	
			Продвину тый уровень	обучающийся владеет в полном объеме навыками составления отчетов об объеме закупок у субъектов малого предприниматель ства	

Раздел 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине

Для проверки сформированности компетенции/части компетенции ПК-4: Способен реализовывать логистические процедуры (в том числе с использованием цифровых технологий): ИПК 4-1: Организует и контролирует разработку проектов контрактов, типовых условий контрактов; ИПК 4-2: Выбирает способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя); ИПК 4-3: Обеспечивает привлечение на основе контракта специализированной организации для выполнения отдельных функций по определению поставщика; ИПК 4-4: Согласует требования к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика и публичное их размещение; ИПК 4-5: Составляет и публично размещает отчет об объеме закупок у субъектов малого предпринимательства и социально-ориентированных некоммерческих организаций

Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)

А.1 Фонд тестовых заданий по дисциплине

Тесты типа А.

1. Если законом, иными правовыми актами или договором поручения не предусмотрена обязанность доверителя уплатить поверенному вознаграждение, то:

А. договор в любом случае считается возмездным и поверенный имеет право требовать выплаты вознаграждения, исходя из цены, которая обычно взимается при сравнимых обстоятельствах

Б. договор не считается заключенным до согласования цены

В. договор считается безвозмездным

Г. договор считается возмездным, если он связан с осуществлением обеими сторонами или одной из них предпринимательской деятельности

2. Стороны в договоре поручения называются:

3. По договору поручения поверенный обязуется совершить:

А. от имени и за счет доверителя определенные юридические действия;

Б. от имени и за счет доверителя определенные фактические действия;

В. от своего имени и за счет доверителя определенные юридические действия;

Г. от имени доверителя и за свой счет определенные юридические действия;

4. Договор поручения прекращается вследствие (выбрать лишний пункт):

А. реорганизации юридического лица, являющегося доверителем или поверенным

Б. смерти доверителя или поверенного, признания кого-либо из них недееспособным, ограниченно дееспособным или безвестно отсутствующим

В. отказа поверенного

Г. отмены поручения доверителем

5. Лицо, действовавшее в чужом интересе без поручения, имеет право на получение вознаграждения:

А. только если действия в чужом интересе привели к положительному для заинтересованного лица результату и если такое право предусмотрено законом, соглашением с заинтересованным лицом или обычаями делового оборота

Б. только если такое право предусмотрено соглашением с заинтересованным лицом

В. и в том случае, когда действия в чужом интересе не привели к предполагаемому результату

Г. только если действия в чужом интересе привели к положительному для заинтересованного лица результату, даже если такое право не предусмотрено законом, соглашением с заинтересованным лицом или обычаями делового оборота

6. Если лицо, в интересе которого предпринимаются действия без его поручения, одобрит эти действия, к отношениям сторон в дальнейшем применяются правила о договоре поручения или ином договоре, соответствующем характеру предпринятых действий ... (закончить фразу):

А. если такое одобрение было совершено в письменной форме

Б. даже если одобрение было устным

В. при условии представления лицу, в интересах которого осуществлялись такие действия, отчета с указанием полученных доходов и понесенных расходов и иных убытков

Г. если сторонами был заключен такой договор

7. Когда должны представляться отчеты агента при отсутствии в агентском договоре условий о порядке и сроках их представления?

А. Только по окончании действия договора

Б. Ежеквартально

В. По мере исполнения агентом договора

Г. Ежемесячно

8. По договору комиссии одна сторона (комиссионер) по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение обязуется совершить (выбрать верную формулировку):

А. одну или несколько сделок от своего имени, но за счет другой стороны

Б. определенные действия или осуществить определенную деятельность (оказать услуги)

В. определенные юридические действия от имени и за счет другой стороны

Г. юридические и иные действия от своего имени, но за счет другой стороны, либо от имени и за счет другой стороны

9. Вещи, поступившие к комиссионеру от комитента либо приобретенные комиссионером за счет комитента, являются собственностью:

А. комитента и комиссионера (на праве общей собственности), если договором не будет установлено иное

Б. комиссионера – до принятия комитентом отчета комиссионера, и комитента – после принятия им отчета комиссионера

В. комиссионера, если комитент не был назван в сделке и не вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки

Г. комитента

10. Стороны в агентском договоре называются ...

11. Если в агентском договоре размер агентского вознаграждения не предусмотрен, и он не может быть определен исходя из условий договора:

А. агент имеет право требовать выплаты вознаграждения, исходя из цены, которая обычно взимается при сравнимых обстоятельствах

Б. договор не считается заключенным

В. договор считается возмездным, только если он связан с осуществлением обеими сторонами или одной из них предпринимательской деятельности

Г. договор считается безвозмездным

12. По сделке, совершенной агентом с третьим лицом от своего имени и за счет принципала, приобретает права и становится обязанным:

А. принципал, если он был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки

Б. принципал

В. агент, хотя бы принципал и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки

Г. агент, а также принципал (на правах солидарного кредитора и солидарного должника), если договором не будет установлено иное

13. Когда должны представляться отчеты агента при отсутствии в агентском договоре условий о порядке и сроках их представления?

А. Только по окончании действия договора

Б. Ежеквартально

В. По мере исполнения агентом договора

Г. Ежемесячно

Тесты типа В.

1. Что из ниже перечисленного относится к этапам процесса осуществления закупок потребителем?

Варианты ответов

- Осознание потребности
- Поиск поставщиков
- Разработка предварительного графика закупки
- Оценка характеристик продукции
- Окончательные переговоры

2. Что из ниже перечисленного относится к этапам процесса закупок на предприятии?

Варианты ответов

- Определение масштаба проекта
- Запрос предложений
- Размещение объявлений о подаче предложений

- Общее описание потребности
- Обсуждение спорных вопросов и гарантийных обязательств

Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)

В1. Задачи

Задача 1. Рассчитайте размер оптового товарооборота оптовой базы по продаже бакалейных товаров предприятиям розничной торговли анализируемого региона.

Сделайте анализ, по результатам которого представьте обобщающие выводы и дайте предложения по увеличению оптового товарооборота и совершенствованию его структуры.

Изменение оптового товарооборота

Показатель	Предшествующий год	Отчетный год	Динамика, %
план	факт	процент выполнения плана	Отклонение (+,-)
Розничный товарооборот: Продовольственные товары (региональный рынок), млн. руб.	4230	4540	4650
В т. ч. бакалейные товары: доля в % в млн. руб.	30 1269	32	32,7
Валовой оптовый товарооборот бакалейных товаров в % к розничному товарообороту, в млн. руб.	29,0 368	32,0	37,0
Оптивно-складской товарооборот: в сумме, млн. руб. в процентах к валовому оптовому товарообороту	220	350	463
Транзитный товарооборот, всего, млн. руб.	148		
В том числе:			
с участием в оплате, в % в млн. руб.	32 47,4	40	42
без участия в оплате, в % в млн. руб.	100,6		
Удельный вес транзита в оптовом обороте, %	40,2		
Балансовая прибыль, млн. руб.	29,4		
Рентабельность оптовой торговли в % к оптовому товарообороту		8,5	9,7

Задача 2. Оптовое предприятие, специализирующееся на поставках металлопроката, получает трубы различного диаметра с

заводов-изготовителей железнодорожным транспортом на собственные подъездные пути складского комплекса. Отгрузка клиентам осуществляется в открытый автомобильный транспорт. Для разгрузки/погрузки подвижного состава используется автомобильный кран «Ивановец», грузоподъемностью 14 тонн, который предприятие арендует у специализированных организаций. При этом крановщик и стропальщики (грузчики), выполняющие работы по грузопереработке труб, являются штатными сотрудниками рассматриваемого предприятия. В качестве альтернативы предприятие рассматривает возможность покупки и монтажа электрического козлового крана КК-12,5 с соответствующей инфраструктурой.

k_1 – коэффициент, учитывающий потери в сети и расход электроэнергии на вспомогательные нужды – 1,2.

k_2 – коэффициент использования электродвигателей по времени – 0,8.

k_3 – коэффициент использования электродвигателей по мощности – 0,8.

k_4 – коэффициент, учитывающий неодновременность работы всех электродвигателей – 0,5.

$C_{эл}$ – стоимость единицы электроэнергии – 5 руб./кВт·ч.

$T_{см}$ – продолжительность рабочей смены – 7 часов.

Суммарная мощность трёх электродвигателей крана КК-12,5 – 86 кВт.

$N_{св}$ – потребляемая мощность светильника – 280 Вт.

$t_{осв}$ – продолжительность освещения в течение смены – 2,5 ч.

Расходы на вспомогательные материалы – 25 % от суммарных затрат на электроэнергию.

Амортизационные отчисления – 12,4 % от первоначальной стоимости вновь вводимых объектов основных фондов и годовой нормы списаний на себестоимость.

Налог на имущество – 2% в год от первоначальной стоимости вновь вводимых объектов основных фондов.

Расходы на ремонт и техническое обслуживание козлового крана и инфраструктуры – 9 % от их первоначальной стоимости.

Дополнительные расходы на общие и общехозяйственные нужды определяются как 30 % от суммарных эксплуатационных затрат.

Норма выработки металлических труб за 7-часовую смену механизированным способом – 203 тонны.

Задача 3. Выбор поставщика транспортных услуг (метод аналитической иерархии).

Оценить предлагаемые услуги по доставке габаритного груза пяти транспортных компаний – перевозчиков: А, Б, В, Г и Д. Сравнить полученные результаты.

Транспортная компания А осуществляет автомобильные грузоперевозки по территории Российской Федерации и ряду стран ближнего зарубежья. У компании имеется собственный парк грузовых автомобилей, состоящий из более, чем 30 автопоездов: рефрижераторных, изотермических, тентованных. Заявку на перевозку можно оставить на сайте компании, где также возможно самостоятельно рассчитать расстояние перевозки и посмотреть маршруты и расценки. А рассматривает любые индивидуальные пожелания заказчика,

работает со сложными маршрутами, нестандартными грузами, а также, при необходимости, обеспечивает «горящие» сроки доставки.

Дополнительные услуги, предоставляемые компанией А:

- перевозка грузов тентованными полуприцепами (82-110) м³, рефрижераторами (82-90) м³ до 20т;
- страхование груза;
- вооруженная и невооруженная охрана грузов;
- комплекс транспортно-экспедиторских услуг;
- логистика от грузоотправителя до грузополучателя;
- сопровождение и контроль доставки грузов;
- решение транспортных проблем любой сложности.

Также стоит отметить, что А предъявляет высокие требования к используемому транспорту и квалификации водителей, осуществляет контроль над погрузкой и разгрузкой, предлагает оптимальные маршруты движения с оплатой одного направления, организует доставку груза «точно в срок», контролирует график и маршрут продвижения груза на всем пути следования в режиме реального времени, предлагает гибкие тарифы. Стоимость перевозки по необходимому направлению составит 56000 руб. (включает только доставку груза).

Б - одна из крупнейших в России транспортно-экспедиторских компаний с серьёзным стажем и опытом работы на рынке грузоперевозок. Эта организация предоставляет полный комплекс услуг по доставке грузов и корреспонденции в различные регионы России из любой точки мира. Основными отличиями компании Б от других, занимающихся подобным видом деятельности, являются: индивидуальный подход и предложение клиенту желаемого ассортимента услуг, от min «терминал - терминал», до max «дверь - дверь». Межрегиональные перевозки по Российской Федерации осуществляются по жесткому графику. У компании отсутствуют ограничения по весу груз - от 1 кг. Сохранность перевозимого груза обеспечивается службами охраны и сопровождения, большим опытом работы и профессионализмом водителей, спутниковым мониторингом рейсов, высокими техническими требованиями компании к используемому транспорту, отсутствием посредников.

В стоимость доставки груза от склада до склада входят:

- погрузо-разгрузочные работы;
- взвешивание — общий вес груза, зафиксированный на весах склада компании Б в присутствии отправителя;
- обмер - три величины груза (длина, ширина, высота), замеряется только общий объем отправляемого груза;
- маркировка - информация, нанесенная на места, сдаваемые отправителем (полное название города-отправителя, города-получателя и маркировка получателя, указанная в накладной-отправителя). В случае невозможности нанесения маркировки на груз прикрепляется бирка с вышеперечисленной информацией. Маркировка, указанная на грузе и в накладной-отправителя одинакова;
- доупаковка — скотч, стрейчпленка;

- охрана и сопровождение грузов;
 - экспедирование;
 - спутниковый мониторинг рейсов;
 - полная информация о местонахождении груза, принятого к перевозке.
- Дополнительные услуги, предоставляемые компанией Б:
- получение груза без участия заказчика - предоставление клиенту транспортного средства с водителем-экспедитором;
 - оказание услуг грузчика при подаче машины клиенту;
 - доставка груза от двери до двери - работа с корпоративными клиентами по отдельному прайс-листу, включающему получение/доставку (сквозной прайс-лист);
 - доставка грузов с уведомлением - уведомление отправителя о выдаче груза получателю (кто, когда, по какому документу получил груз). Возврат указанных отправителем документов (счета, накладные и т.д.);
 - объявленная ценность (0,5%) - перевозка груза с объявленной клиентом ценностью всего груза или части его, подтвержденной в денежном выражении каким-либо документом (накладной, письмом, или заявлением);
 - отправка груза в опломбированной упаковке - в упаковку филиала (мешок, баул, ящик, и т.д.) в присутствии представителя отправителя укладывается груз (полностью или частично);
 - бесплатное хранение - нахождение груза на складе автотранспортного предприятия не более 3 (трех) суток, для иногородних — 5 (пяти) суток с момента оповещения клиента-получателя;
 - ответственное хранение;
 - доупаковывание груза — предоставление упаковки на время транспортировки груза (стоимость услуги 200 руб./куб. м, минимальная стоимость 200 руб., оплата данной услуги зависит только от объема груза);
 - подготовка груза к перевозке - услуга, предоставляемая во всех филиалах компании Б — деревянная обрешетка, фанерные ящики, стрейтчпленка, картонные коробки, паллеты.

Также преимуществом компании является то, что она предоставляет информацию об используемых автомобилях и предоставляет клиентам возможность самостоятельно рассчитать стоимость перевозки. Так, тариф перевозки 1 кг. подобного груза составит 5,1 руб./кг. Причем цену перевозки здесь входит перечисленные выше услуги.

Компания В оказывает весь спектр услуг, связанных с доставкой грузов по России и СНГ автомобильным транспортом. Но она не предоставляет услуг по доставке груза в необходимом направлении.

Компания Г успешно работает на рынке грузоперевозок с 1994 года. За это время накоплен большой опыт, как по федеральным, так и по международным перевозкам.

Услуги, предоставляемые компанией:

- доставка грузов в любой регион России Заказ и отслеживание доставки по телефону и через интернет в режиме on-line;

- перевозки собственным автотранспортом, а также железнодорожные и авиаперевозки;
- доставка груза "от двери до двери";
 - круглосуточная охрана, прием и выдача грузов на наших складах;
 - бесплатное хранение груза в городе назначения в течение 3 суток;
 - долговременное хранение грузов на наших складах;
 - оплата услуг по факту получения груза без предоплаты;
 - страхование перевозок.

Дополнительные услуги, предоставляемые компанией:

- сопровождение каждого клиента персональным менеджером;
- возможность в любой момент узнать текущее местонахождение груза;
- центральный склад в Москве позволяет одновременно работать с 10 и более автомобилями – клиентам не приходится ждать в очереди, чтобы сдать или получить свой груз;

- автопарк компании состоит только из надежных автомобилей Volkswagen, Mercedes-Benz, MAN, которые позволяют ей доставлять грузы быстро и в полной сохранности;

- компания не пользуется услугами наемных водителей, каждая перевозка осуществляется исключительно сотрудниками Г.

Также стоит отметить, что в компании существует гибкая система скидок для постоянных клиентов, в зависимости от количества перевозок (до 25%). Стоимость перевозки заданного груза с помощью этой компании обойдется в 130000 руб.

Компания Д является одной из ведущих транспортно-экспедиционных компаний, осуществляющая перевозку грузов от нескольких грамм до нескольких тонн по России автомобильным транспортом. География компании представлена 32 филиалами и представительствами в крупных городах России и постоянно расширяется. Территория обслуживания – более 400 городов и населенных пунктов РФ.

Услуги, предоставляемые компанией Д:

- отправка грузов строго по расписанию от 2-х до 5-и раз в неделю, в зависимости от направления.
 - доставка груза «От двери до двери» как в городе, так и по области;
 - получение и отправка груза без участия Клиента;
 - двойное страхование груза;
 - бесплатная подготовка груза к транспортировке (доупаковка скотчем, стрейч-пленкой, бумагой, картоном, маркировка груза);
 - изготовление жесткой упаковки для хрупких грузов;
 - пломбировка ценных грузов;
 - бесплатные погрузо-разгрузочные работы при приемке грузов на склад и его выдаче со склада;
 - информирование Клиента о местонахождении груза;
 - отправка грузов в обратных направлениях, из филиала в филиал;
 - прием и выдача грузов ежедневно, кроме воскресенья, без перерывов на обед;

- бесплатное хранение груза в течение 10 дней после его прибытия на склад в пункт назначения;
- система скидок для постоянных клиентов.

Стоимость доставки рассматриваемого груза составит 136 000 руб. и 143 335 руб., если экспедиторы компании произведут приемку груза по адресу отправителя и доставят его «до двери» получателя.

В2. Ситуационные задачи

«Делать или купить»

В логистике снабжения одной из стратегических задач является необходимость принятия правильного решения при ответе на вопрос: делать самому или покупать товар/услугу у сторонней организации.

Например, для производственного предприятия, прежде чем заключать договоры с поставщиками, необходимо решить: не выгоднее ли самому предприятию производить отдельные компоненты для сборки готовой продукции, чем покупать их у других компаний. Для торговых фирм аналогичную задачу можно решить в отношении закупки логистических услуг, когда, например, в качестве альтернативы транспортным средствам аутсорсера рассматривается приобретение и эксплуатация собственных автомобилей или вместо работы на складе общего пользования логистического посредника компания изучает возможность покупки (строительства) собственного складского хозяйства.

Существует мнение, что производственные предприятия и торговые компании должны фокусироваться на профильной деятельности, а логистические услуги приобретать на стороне, у специализированных посредников. Такая организация работы позволяет не распыляться, а сосредоточить внимание на качестве выпускаемой продукции и наиболее полном удовлетворении конечных потребителей. Причина таких суждений кроется в недостаточном понимании природы формирования затрат на выполнение определенных функций и операций.

При изменениях потребительского спроса, вызванных, в том числе, сезонными факторами, можно уменьшать или увеличивать объёмы выпускаемой продукции (закупаемого сырья или товаров), тем самым эффективно регулируя затраты, в данном случае прямые и переменные, не допуская формирования избыточных запасов. Содержание собственной логистической инфраструктуры, напротив, связано с наличием условно-постоянных затрат, величина которых напрямую не определяется объёмом перевозимых или находящихся на хранении запасов сырья, материалов, готовой продукции или товаров.

Для принятия окончательного решения обычно сопоставляют затраты на закупку у аутсорсера, с одной стороны, и собственную инфраструктуру – с другой, причём как удельные (на единицу продукции/услуги), так и общие. Данная задача известна под названием «делать или покупать» («Make or Buy» – МОВ). Среди основных причин, приводящих к решению «делать», можно выделить:

- 1) поддержание имеющегося профильного опыта и знаний в производстве;
- 2) стремление к снижению себестоимости производства;
- 3) отсутствие поставщиков продукции нужного качества, а также предотвращение возможного сговора поставщиков в случае их ограниченного количества на рынке;
- 4) страхование возможного нарушения поставщиками своих обязательств по договорам поставки (например, срокам, качеству товаров);
- 5) использование собственных избыточных трудовых ресурсов или производственных мощностей (площадей), а также защита персонала от временного увольнения и т.д.

Рассмотрим теперь основные причины, приводящие к решению «покупать»:

- 1) сокращение управленческого персонала или его переориентация на более важные области деятельности компании;
- 2) снижение затрат на закупку сырья и материалов, приобретая готовую продукцию у сторонних поставщиков или её отдельные комплектующие;
- 3) уменьшение расходов на содержание запасов сырья, материалов, комплектующих, незавершенного производства и др.

Последовательность решения задачи «Make or Buy» состоит из трех основных этапов:

1. Проведение сравнительного расчёта стоимости альтернативных вариантов:

- собственного производства, которая включает закупку сырья, транспортно-заготовительные расходы, основную и дополнительную заработную плату, стоимость энергии и топлива, общехозяйственные и прочие расходы;

- закупки готовой продукции (отдельных комплектующих) у стороннего поставщика, которая включает отпускную цену, затраты на заказ и управление снабжением, входной контроль количества и качества, риски срыва сроков поставок, которые материализуются в виде пеней и штрафов со стороны клиентов компании и др.

2. Оценка эффективности инвестиций, которая включает расчёт срока окупаемости капитальных вложений в организацию собственного производства.

3. Принятие решения:

- «делать», когда затраты на собственное производство меньше, чем затраты на закупку у сторонней организации. При этом потребность в готовой продукции стабильна и достаточно велика. Есть возможность быстро привлечь квалифицированные рабочие кадры и управленцев;

- «купить», если затраты на закупку меньше затрат на производство. При этом потребность в изделиях должна быть невелика или недостаточно стабильна. Организация собственного производства потребует много времени и малоэффективных финансовых вложений, со значительным сроком возврата.

В компании отсутствуют необходимые производственные мощности и кадры нужной квалификации, а привлечь их на рынке труда не представляется возможным или затруднительным.

Иными словами, результатами решения задачи «Make or Buy» являются:

- аутсорсинг, который представляет собой передачу непрофильных функций другим организациям, в соответствии с заключаемыми договорами подряда, которые специализируются в конкретной области и обладают соответствующими компетенциями и техническими средствами;

- инсорсинг, который предполагает включение в перечень выполняемых предприятием функций, реализуемых до этого другими компаниями, по причинам наличия временной избыточной мощности (о которой было упомянуто выше) или конкурентного преимущества.

Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)

С1. Кейсы

Кейс «Выбор посредника на основе анализа полной стоимости»

Оптовая торговая организация «Траст» (г. Москва) приняла решение выйти на рынок г. Казани. Перед директором компании встал вопрос: какие ассортиментные группы выгоднее сбывать в Казани, а какие в Москве?

Исходные данные:

- тарифная стоимость транспортировки из г.Москвы в г. Казань одинаков для всех ассортиментных групп и составляет Т руб./а с с о т р и м е н т н у ю г р у п п у;
- срок доставки грузов п дней;
- при поставке товаров из г. Москва, фирма вынуждена создавать страховые запасы сроком на т дней;
- ставка на запасы в пути г% в день, страховые - d% в день;
- расходы на экспедирование составляют к% от стоимости груза;
- удельная стоимость поставляемых ассортиментных групп, а также комиссионное вознаграждение, уплачиваемое посреднику с каждой ассортиментной группы, представлены в таблице 2.

Используя условия задачи, необходимо из представленных ассортиментных групп выделить те, которые выгодно реализовывать в Казани.

1. Рассчитать дополнительные затраты, связанные с доставкой каждой ассортиментной группы из г. Москва в г. Казань.

2. Рассчитать долю дополнительных затрат в стоимости каждой ассортиментной группы.

Расчеты по пунктам 1-2 представить в форме таблицы 24. При этом следует отметить, что расчеты будут существенно упрощены, если кривую строить для условных позиций ассортиментных групп, стоимость реализации которых составит равные значения, например, 5000 руб., 10000 руб. и т.д.

Таблица для заполнения

Стоимость реализации ассортиментной группы, руб.	Затраты на доставку груза из г. Москва в г. Казань					Доля затрат на доставку в стоимости ассортиментной группы, %
	Транспортный тариф, руб./асс.гр.	Расходы на запасы в пути, руб.	Расходы на страховые запасы, руб.	Расходы на экспедирование, руб.	Всего	
1	2	3	4	5	6	7
5000						
10000						

3.

Построить график зависимости доли дополнительных затрат в стоимости ассортиментной группы. По оси ОХ откладывают стоимость реализации ассортиментной группы (графа 1 в табл. 24), по оси ОУ - долю дополнительных затрат (графа 7 в табл. 24).

4. Рассчитать в процентах разницу в комиссионном вознаграждении, запрашиваемом посредниками при реализации каждой ассортиментной группы. Принять комиссионное вознаграждение в г. Казани за 100%. Результаты отразить в таблице 2.

Таблица для заполнения

Номер ассортиментной группы	Стоимость реализации ассортиментной группы, руб.	Комиссионное вознаграждение за реализацию ассортиментной группы, руб.	Разница в комиссионном вознаграждении, %	
		в Казани	в Москве	
1	9000	600	900	

2	14000	800	10000	
3	10000	300	400	
4	90000	200	180	
5	10000	300	500	
6	11000	600	800	
7	15000	1000	1500	

5. Обозначить ассортиментные группы на графике в виде точек, откладывая по оси ОХ стоимость реализации ассортиментной группы (графа 2, табл.5), а по оси ОУ - разницу в комиссионном вознаграждении (графа 5, табл.).

6. Сделать выводы о целесообразности сбыта ассортиментной группы в Казани. Результаты анализа свести в графу 6 таблицы.

Вывод о целесообразности сбыта в Казани делают в том случае, если точка, соответствующая определенной ассортиментной группе окажется выше кривой выбора посредника. В противном случае затраты на доставку превысят разницу в комиссионном вознаграждении и, следовательно, реализовывать такую ассортиментную группу в Казани будет не выгодно.

С2. Деловая игры

Деловая игра «Управление запасами в цепях поставок»

Деловая игра основана на идее Beergame («Пивная игра»), которая была разработана в 1989 году в Массачусетском университете, основной целью которой является иллюстрация эффекта хлыста в цепях поставок. С развитием компьютерных технологий было создано несколько автоматизированных симуляторов Beergame в классической постановке проблемы. Так же множество бизнес-школ, университетов, учебных центров, ведущих промышленных и торговых компаний создают новые версии данной популярной игры, адаптируя ее условия для собственных нужд и имитации различных бизнес-ситуаций.

Игра ориентирована на группы, каждая из которых представляет интересы определенных контрагентов в цепи поставок. Количество участников в каждой группе определяется количеством звеньев (подразделений), принимающих участие в товародвижении, обработке информационных сообщений и принятии решений. Чем больше количество игроков и составленных с их участием цепей поставок, тем больше различных ситуаций, стратегий и технологий можно имитировать.

Для реализации максимального количества сценариев число участников должно быть фиксированным. Так, рекомендуется количество игроков в одной группе: 3 человека (для розничных компаний) до 5 человек (для производственного предприятия). Количество цепей поставок: до 4-х.

Организация нескольких команд игроков - «цепей поставок» - позволяет более полно проанализировать предпосылки и особенности поведения их участников при принятии решений.

В комплект игры входит: игровые поля для каждого из участников, ролевые инструкции, учетные ведомости, фишки

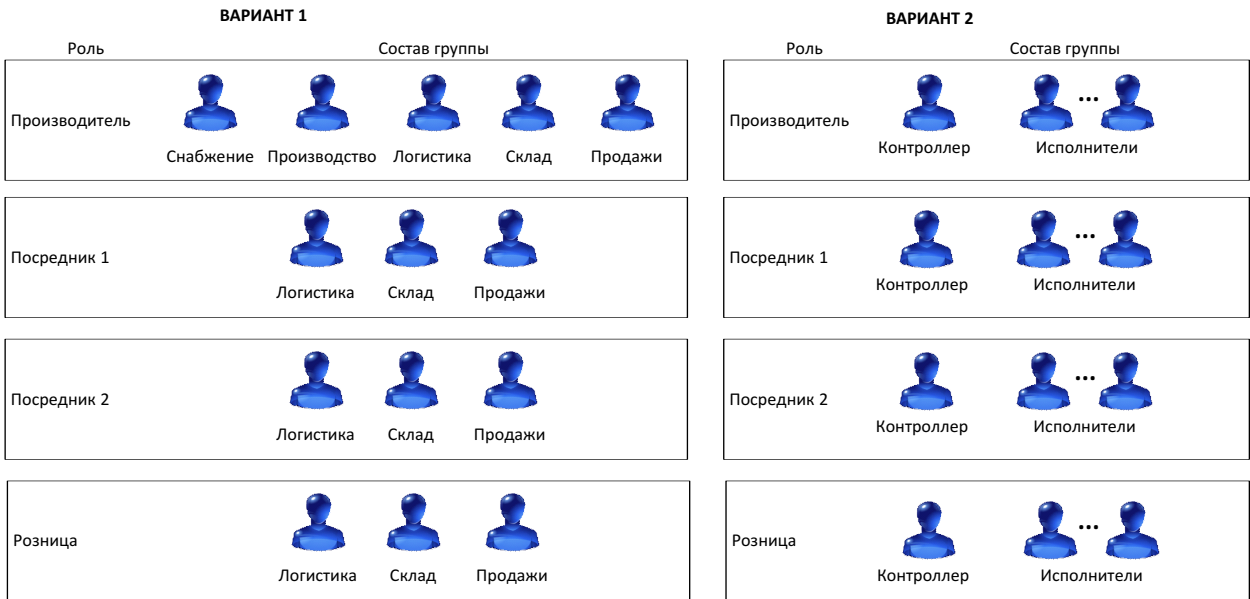


Рис. 1 Варианты распределения ролей участников

Еще одним из вариативных элементов игры является количество участников в цепи поставок и конфигурация материальных потоков.

Базовый вариант (Рис. 2) включает 3-х контрагентов: розничная компания, посредник, производитель (роли конечного потребителя и поставщика сырья и материалов выполняет ведущий, задавая условия формирования спроса на готовую продукцию и предложения исходного сырья), связи прямые: контрагенты могут взаимодействовать только в пределах «своей» цепи поставок, даже если их несколько.



Рис. 2 Базовая конфигурация цепей поставок

Однако, для усиления негативных эффектов от неоптимальных решений в цепи поставок желательно увеличить количество посредников до 2-х (Рис. 3), введя роли, например «оптовика» и «дистрибьютора».



Рис. 3 Расширенная конфигурация цепей поставок

Как один из вариантов модификации можно рассматривать цепь поставок, в которой каждый контрагент обслуживает нескольких потребителей «вверх» по цепи поставок (Рис. 4) или каждый из участников может заказывать товар у любого поставщика (или у обоих сразу) – Рис.4.

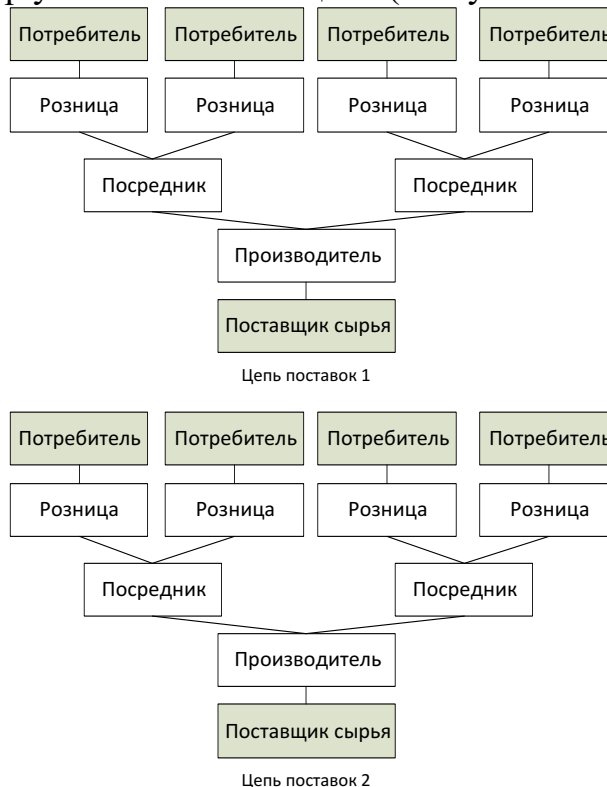


Рис. 4 Централизованная конфигурация цепи поставок



Рис. 5 Диверсифицированная цепь поставок

Данные модификации желательно использовать после проигрывания базового или расширенного вариантов при попытке нивелирования выявленных негативных эффектов и исследования дополнительных рисков, связанных с более сложными конфигурациями цепей поставок и типами взаимоотношений между контрагентами.

Факторы, влияющие на принятие решений участников игры, могут быть сколько угодно многообразными. Это и колебания спроса (основной фактор, задаваемый ведущим), и ограничения и колебания предложения сырья, риски задержки поставки и утраты или повреждения груза, изменение затрат на складирования (и/или транспортировку, если такой фактор будет введен в условия игры). Вторичные риски, связанные с реакцией конечного потребителя или поставщика сырья на продолжительный дефицит или отсутствие заказов со стороны контрагентов в цепи поставок и т.п. Условия игры могут включать так же решение проблем ценообразования в цепи поставок, симуляция реакции на политику скидок и повышения цен продавцов. В процессе игры каждое звено цепи поставок вправе принимать любое решение относительно величины заказа. Каждое звено стремится минимизировать собственные издержки (максимизировать прибыль), при этом в основном варианте игры выделяется два вида затрат: затраты на хранение единицы продукции и штраф за неудовлетворенный спрос/дефицит. Одной из полезных модификаций базового варианта игры считаем дифференциацию ставок затрат на хранение и издержек, связанных с дефицитом (их увеличение по мере «приближения» к конечному потребителю). Есть одно строгое условие, которое должно непременно выполняться: звенья цепи поставок не должны обмениваться между собой никакой информацией кроме базовых условий поставок (размера заказа). Информация о спросе конечного потребителя есть только у розничного продавца. В дальнейшем, при проигрывании способов нивелирования эффекта хлыста в цепи поставок возможно снятие данного ограничения. Каждый период времени покупатель (наблюдатель) размещает у розничного продавца свой заказ. Ориентируясь на спрос потребителя, розничный продавец размещает заказ у оптового продавца. Оптовый продавец размещает заказ у дистрибьютора. И так далее по цепи поставок. Кроме того возможно имитировать информационные потоки внутри предприятия, при достаточном количестве участников делегировав различные задачи соответствующим подразделениям, меняя их состав в зависимости от конфигурации цепи поставок. Так, например, при первых трех вариантах в составе контрагентов-посредников и рознице достаточно двух подразделений: отдел продаж и отдел логистики, при четвертом варианте желательно ввести отдел закупок, представитель которого будет принимать решение, у какого конкретно поставщика и в каком объеме будет осуществляться закупка товара.

Стоит отметить, что у каждого звена цепи поставок есть некоторая задержка в поставке, которая имитирует время, необходимое на получение, обработку, комплектацию, доставку заказа.

Все поступающие заказы в обязательном порядке должны быть выполнены. Если имеющегося на складе запаса не хватает для выполнения

текущего заказа и покрытия дефицита, то потребность клиента должна быть удовлетворена при последующих раундах игры. В игре могут быть заданы условия, более приближенные к реальной реакцией на дефицит различных участников цепи поставок. Так, рекомендуется учитывать, что конечный потребитель не будет ожидать, когда розница будет иметь возможность компенсировать дефицит, и может отказаться от покупки в данной розничной точке в следующий раз (система «с отказами»). В тоже время посредники или производственные компании должны компенсировать недоставленный в срок товар за счет штрафов (система «с отказами») и/или при последующих поставках (система «с ожиданием»).

В конце игры осуществляется подсчет затрат и издержек (в некоторых модификациях игры прибылей и убытков), построение графиков динамики спроса, заказов поставщику, запасов и дефицита и разбор стратегий и поведения групп участников, факторов принятия решений, в том числе принципы межфункционального взаимодействия. Для реализации последнего этапа игры, при разборе результатов и определения методов устранения факторов эффекта хлыста в цепи поставок, рекомендуется использовать следующую схему - Рис. 6, определяя, таким образом, причинно-следственные связи как между факторами, так и мероприятиями, направленными на нивелирование их эффектов.

ФАКТОРЫ	РЕШЕНИЯ
Стратегия	
Логистическая сеть	
Процессы	
Организационная структура	
Контроллинг	
Информационная поддержка	
Компетенции, ожидания, мотивация персонала	

Рис. 6 Схема анализа результатов игры

Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации

Д1. Перечень вопросов к экзамену

1. Планирование на торговом предприятии. Цели и задачи деятельности оптового торгового предприятия.

2. Классификация предприятий оптовой торговли по характеру деятельности, размеру, формам собственности, месту, занимаемому на рынке, и др. признакам.
3. Предприятия оптовой торговли – виды, типы, функции. Особенности развития оптовой торговли на современном этапе.
4. Оборотные средства предприятий оптовой торговли: их состав, структура, источники образования. Анализ.
5. Показатели эффективности использования оборотных средств.
6. Расчет потребности в оборотных средствах.
7. Влияние размера оборотных средств на финансовую устойчивость и эффективность деятельности предприятия.
8. Государственное регулирование деятельности торгового предприятия.
9. Виды оптового товарооборота, их особенности.
10. Показатели деятельности оптового предприятия.
11. Ценовая стратегия предприятия оптовой торговли, ее специфика по сравнению с политикой товаропроизводителя.
12. Принципы формирования ценовой стратегии розничного торгового предприятия.
13. Торговая надбавка как основной источник доходов оптового торгового предприятия.
14. Дифференциация и расчет торговых надбавок.
15. Планирование деятельности предприятия: состав типового плана экономического и социального развития оптового торгового предприятия.
16. Анализ и планирование оптового товарооборота оптового предприятия. Состав плана. Основные методы планирования.
17. Информация для анализа и планирования; ее виды.
18. Закономерности развития оптового товарооборота.
19. Взаимосвязь и взаимозависимость показателей оптового товарооборота.
20. Товарные запасы в оптовой торговле – их виды, функции и назначение.
21. Показатели товарооборачиваемости; товарные запасы в оптовой торговле. Пути ее ускорения.
22. Нормирование товарных запасов. Расчет норм и нормативов.
23. Состав затрат в оптовой торговле. Методика анализа накладных расходов (издержек) обращения.
24. Экономическое обоснование плана издержек обращения в целом по предприятию и по основным статьям расходов.
25. Формы и системы оплаты труда, используемые на предприятиях оптовой торговли.
26. Фонд оплаты труда, его расчет и обоснование при различных формах и системах оплаты труда.
27. Стимулирование работников оптового предприятия.
28. Валовой доход оптового предприятия; источники его образования; факторы, влияющие на величину валового дохода.

29. Планирование прибыли на предприятии оптовой торговли. Точка безубыточности.
30. Понятие рентабельности предприятия. Система показателей рентабельности. Их экономическая интерпретация.
31. Основные направления использования прибыли предприятия.
32. Финансовый план предприятия: понятие, состав, расчет основных статей.
33. Капиталовложения: источники образования и пути повышения эффективности их использования.
34. Методика анализа финансовых показателей деятельности оптового предприятия – основные положения.
35. Методы оценки финансового состояния предприятия торговли. Пути его оптимизации.
36. Коммерческие риски. Сущность, методы оценки и профилактика.
37. Основные средства, их сущность, значение и структура.
38. Финансовый план, финансовая устойчивость, платежеспособность и кредитоспособность оптового предприятия.
39. Показатели, характеризующие финансовое состояние оптового предприятия, методика их расчета.
40. Организация и планирование оптовых закупок продукции; их эффективность.
41. Организация перевозок продукции, роль транспортных средств в сохранности качества и количества продукции в разных видах транспорта.
42. Способы и формы расчетов, их влияние на устойчивость оптового предприятия.
43. Документация, сопровождающая грузы, оформляемая при их приемке.
44. Размещение товаров на складе.
45. Условия хранения и значение хранения товаров.
46. Торговое обслуживание предприятий розничной торговли.
47. Принципы и формы товародвижения, каналы распределения, их выбор.
48. Организация оптовой реализации и торгового обслуживания предприятий розничной торговли через оптовые рынки и распределительные центры.
49. Влияние научно-технического прогресса на развитие торговли.
50. Структура аппарата предприятия и склада, функции работников.
51. Организация труда складских работников.
52. Сущность и значение материальных затрат.
53. Анализ и планирование накладных расходов.
54. Задачи и функции оптовой торговли.
55. Анализ и планирование экономических показателей оптовых предприятий.
56. Организация, планирование закупок и реализации продукции.

57. Товародвижение; сущность процесса, условия рационального построения товародвижения.

58. Организация закупок, анализ и порядок составления планов. Факторы, влияющие на выполнение планов.

59. Порядок заключения договоров поставки и купли-продажи.

60. Ценообразование в оптовой торговле, формирование закупочных и оптово-отпускных цен; порядок расчетов с поставщиками.

РАЗДЕЛ 3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся очной формы обучения.

Итоговая оценка сформированности компетенций обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенций по дисциплине складывается из двух составляющих:

✓ первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенции(й) в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;

✓ вторая составляющая – оценка сформированности компетенции(й) обучающихся на экзамене (максимум – 30 баллов).

Для студентов очно-заочной и заочной форм обучения применяются 4-балльная и бинарная шкалы оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

уровни освоения компетенций	продвинутый уровень	базовый уровень	пороговый уровень	допороговый уровень
100 – балльная шкала	85 и $\geq$	70 – 84	51 – 69	0 – 50
4 – балльная шкала	«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»

Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

Показатели оценивания сформированности компетенций	Баллы	Оценка
Выполнение практических заданий	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение ситуационных задач	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Тестирование	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно»

		«хорошо» «отлично»
--	--	-----------------------

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по текущему контролю успеваемости

Баллы	Оценка	Уровень освоения компетенций	Критерии оценивания
0-50	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины
51-69	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Не менее 50% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены без существенных ошибок
70-84	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающимся выполнено не менее 75% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, или при выполнении всех заданий допущены незначительные ошибки; обучающийся показал владение навыками систематизации материала и применения его при решении практических заданий; задания выполнены без ошибок
85-100	«отлично»	Продвинутый уровень	100% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены самостоятельно и в требуемом объеме; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами

Шкала оценок по промежуточной аттестации

Наименование формы промежуточной аттестации	Баллы	Оценка
Зачет	0-20	«незачет» «зачет»

**Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по
промежуточной аттестации обучающихся**

Баллы	Оценка	Уровень освоения компетенций	Критерии оценивания
0-8	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы
9-12	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Обучающийся дал неполные ответы на вопросы, с недостаточной аргументацией, практические задания выполнены не полностью, компетенции, осваиваемые в процессе изучения дисциплины сформированы не в полном объеме.
13-15	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающийся в целом приобрел знания и умения в рамках осваиваемых в процессе обучения по дисциплине компетенций; обучающийся ответил на все вопросы, точно дал определения и понятия, но затрудняется подтвердить теоретические положения практическими примерами; обучающийся показал хорошие знания по предмету, владение навыками систематизации материала и полностью выполнил практические задания
15-20	«отлично»	Продвинутый уровень	Обучающийся приобрел знания, умения и навыки в полном объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; терминологический аппарат использован правильно; ответы полные, обстоятельные, аргументированные, подтверждены конкретными примерами; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и выполняет практические задания с подробными пояснениями и аргументированными выводами

РАЗДЕЛ 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Тестовые задания. Тестовая форма -позволяет охватить большое количество критериев оценки и допускает компьютерную обработку данных. Как правило, предлагаемые тесты оценки компетенций делятся на психологические, квалификационные (в учебном процессе эту роль частично выполняет педагогический тест) и физиологические.

Современный тест, разработанный в соответствии со всеми требованиями компетентностного подхода, может включать задания различных типов.

В обычной практике применения тестов для упрощения процедуры оценивания как правило используется простая схема:

–отметка «удовлетворительно», если правильно выполнено 50 –70% тестовых заданий;

–«хорошо», если правильно выполнено 70 –85 % тестовых заданий;

–«отлично», если правильно выполнено 85 –100 % тестовых заданий.

Решение заданий в тестовой форме проводится в течение изучения дисциплины. Преподаватель должен определить студентам исходные данные для подготовки к тестированию: назвать разделы (темы, вопросы), по которым будут задания в тестовой форме, нормативные акты и теоретические источники для подготовки.

При прохождении тестирования пользоваться конспектами лекций, учебниками, и иными материалами не разрешено.

Тестирование проводится в письменной форме. На тестирование отводится 15-20 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 20 вопросов. За каждый правильный ответ на вопрос дается 0,5 баллов.

Перевод баллов в оценку. Согласно технологической карте на выполнение теста выделяется 10 баллов. Таким образом, 10 баллов/ 20 вопросов = 0,5 баллов

Методика оценивания выполнения тестов

Балльная шкала	Показатели	Критерии
8-10 баллов	1. Полнота выполнения тестовых заданий; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность	Выполнено 85 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
6-7 баллов	ответов на вопросы; 4. Самостоятельность тестирования.	Выполнено 70 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в

		определении понятий, терминов и др.
3-5 баллов		Выполнено 50 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
0-2 балла		Выполнено 20 % заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом материале (терминах, понятиях).

Кейсы. Кейс-задача по имитации производственной ситуации - проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для разрешения данной проблемы путем решения нескольких задач. Позволяет оценивать уровень усвоения знаний, умений и готовность к трудовым действиям со способностью решать нетипичные профессиональные задачи.

Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной или групповой работы студентов.

Работа с кейсом осуществляется поэтапно:

Первый этап – знакомство с текстом кейса, изложенной в нем ситуацией, ее особенностями.

Второй этап – выявление фактов, указывающих на проблему(ы), выделение основной проблемы (основных проблем), выделение факторов и персоналий, которые могут реально воздействовать.

Третий этап – выстраивание иерархии проблем (выделение главной и второстепенных), выбор проблемы, которую необходимо будет решить.

Четвертый этап – генерация вариантов решения проблемы. Возможно проведение «мозгового штурма».

Пятый этап – оценка каждого альтернативного решения и анализ последствий принятия того или иного решения.

Шестой этап – принятие окончательного решения по кейсу, например, перечня действий или последовательности действий.

Седьмой этап – презентация индивидуальных или групповых решений и общее обсуждение.

Восьмой этап - подведение итогов в учебной группе под руководством преподавателя.

Критериями оценки выполненного кейс-задания являются:

1. Научно-теоретический уровень выполнения кейс-задания и выступления.
2. Полнота решения кейса.
3. Степень творчества и самостоятельности в подходе к анализу кейса и его решению. Доказательность и убедительность.
4. Форма изложения материала (свободная; своими словами; грамотность устной или письменной речи) и качество презентации.
5. Культура речи, жестов, мимики при устной презентации.
6. Полнота и всесторонность выводов.
7. Наличие собственных взглядов на проблему.

Оценка за кейс-задание выставляется по балльной шкале, принятой в образовательной организации.

Методика оценивания решения кейсов

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
8-10 баллов	«отлично»	1. Полнота решения задач; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Ясно описан способ решения. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения.
6-7 баллов	«хорошо»		Основные требования к решению задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, но допущена ошибка в изложении правовой позиции. При объяснении сложного юридического явления указаны не

			все факторы.
3-5 баллов	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от решения задач. В частности, отсутствуют навыки и умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат.
0-2 балла	«неудовлетворительно»		Решение не выполнено, обнаруживается непонимание поставленной проблемы.

Ситуационные задачи. Решение ситуационных задач осуществляется с целью проверки уровня навыков (владений) студента по решению практической ситуационной задачи.

Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Эффективным интерактивным способом решения задач является сопоставления результатов разрешения одного задания двумя и более малыми группами обучающихся.

Задачи, требующие изучения значительного объема материала, необходимо относить на самостоятельную работу студентов, с непременным разбором результатов во время практических занятий. В данном случае решение ситуационных задач с глубоким обоснованием должно представляться на проверку в письменном виде.

При оценке решения задач анализируется понимание студентом конкретной ситуации, правильность применения норм семейного права, способность обоснования выбранной точки зрения, глубина проработки правоприменительного материала.

Методика оценивания решения ситуационных задач

Балльная шкала	Показатели	Критерии
8-10 баллов	1. Полнота ответа на вопросы и задания кейса; 2. Последовательность и рациональность	Кейс решен самостоятельно, правильно, приведена подробная аргументация своего решения, показано хорошее знание теоретических аспектов решения кейса

6-7 баллов	выполнения кейса; 3. Самостоятельность решения.	Кейс решен самостоятельно, правильно, приведена достаточная аргументация своего решения, показано определенное знание теоретических аспектов решения кейса
3-5 баллов		Кейс решен самостоятельно, частично правильно, приведена недостаточная аргументация своего решения, не прослеживается знание теоретических аспектов решения кейсов
0-2 балла		Задание не решено.

Задачи. Решение практических задач осуществляется с целью проверки уровня знаний, умений, владений, понимания студентом основных методов и законов изучаемой теории при решении конкретных практических задач, умения применять на практике полученных знаний. Студенту объявляется условие задачи, решение которой он излагает устно.

Шкала оценивания:

«отлично» - студент ясно изложил условие задачи, решение обосновал точной ссылкой на изученный материал;

«хорошо» - студент ясно изложил условие задачи, но в обосновании решения имеются сомнения;

«удовлетворительно» - студент изложил условие задачи, но решение обосновал формулировками при неполном использовании понятийного аппарата дисциплины;

«неудовлетворительно» - студент не уяснил условие задачи, решение не обосновал.

При решении ситуационных задач разрешено пользоваться курсом лекций или учебниками.

На решение типовых задач отводится 10 минут.

Методика оценивания решения задач

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
8-10 баллов	«отлично»	4. Полнота решения задач; 5. Своевременность выполнения; 6. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	Полное верное решение. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, задача решена рациональным способом. Ясно описан способ решения. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количество решений, умение

		работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения.
6-7 баллов	«хорошо»	Основные требования к решению задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В логическом рассуждении и решении нет ошибок, но допущена ошибка в изложении правовой позиции. При объяснении сложного юридического явления указаны не все факторы.
3-5 баллов	«удовлетворительно»	Имеются существенные отступления от решения задач. В частности, отсутствуют навыки и умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат.
0-2 балла	«неудовлетворительно»	Решение не выполнено, обнаруживается непонимание поставленной проблемы.

Деловые/ролевые игры. Ролевая игра, имитирующая реальную профессиональную деятельность (деловая игра) — игровая образовательная технология, представляющая собой моделирование проблемной профессиональной ситуации, решение которой достигается в процессе ролевого взаимодействия участников, по правилам, с формированием команд игроков и «группы экспертов», в соответствии с сюжетом, по определенному сценарию и последующей оценкой принятого решения.

Разыгрываемая ситуация должна предполагать неоднозначность решений, содержать элемент неопределенности, что обеспечивает проблемный характер игры и личностное участие обучающихся.

Деловые игры, разработанные на конкретных ситуациях, вводят обучающихся в сферу профессиональной деятельности, являясь мощным

стимулом активизации самостоятельной работы по приобретению профессиональных знаний и навыков, а также способности решать нестандартные профессиональные задачи.

Интерактивное взаимодействие происходит в процессе всей деловой игры, так как решения принимаются преимущественно коллективно. При этом каждый решает свою отдельную задачу в соответствии со своей ролью и функцией. Обучающиеся приобретают социальные навыки, развивают коммуникативные способности, критическое мышление, для принятия профессионально грамотных решений.

Приобретенные в процессе игры практические навыки зачастую позволяют избежать ошибок, которые возникают при переходе к самостоятельной трудовой деятельности.

Таким образом, деловая игра выполняет следующие функции:

1) образовательная – обобщение и закрепление знаний по пройденным темам курса, развитие трудовых навыков;

2) развивающая – развитие логического, критического, аналитического, творческого мышления, активизация мыслительной деятельности обучающихся;

3) воспитательная – формирование устойчивого интереса к будущей профессии, профессиональной самоидентификации.

Результативность деловой игры во многом зависит от особенностей ее организации и проведения.

Структура деловой игры:

1. Тема и цель игры.
2. Проблема (ы) для рассмотрения и решения в процессе игры.
3. Сюжет (область действительности, условно воспроизводимая в игре).
4. Сценарий.
5. Правила игры.
6. Роли (распределение и принятие ролей на себя участниками).
7. Игровые действия как средство реализации ролей.

Данная структура определяет этапы проведения деловой игры: подготовительный и мотивационно-ориентировочный, основной и рефлексивно-оценочный.

На деловую/ролевою игру отводиться 70-90 минут. Критериями оценивания деловой/ ролевой игры: Результативность проведения деловой/ролевой игры определяет процент работы тренера/тренеров, процент работы участников тренинга, процент использования вспомогательных материалов, процент работы каждого участника.

0-20% - тренер плохо излагал материал, группа работала пассивно, не использовались вспомогательные материалы

21-50% - тренер не в полном объеме подал материал, группа работала не активно, использование не в полном объеме вспомогательного материала

51-100% - тренер подробно, содержательно подал материал, группа работала активно, весь вспомогательный материал использовался в полном объеме.