

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ВЛАДИМИРА ДАЛЯ»

Наименование структурного подразделения Экономический институт  
Кафедра «Торговое дело»  
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДАЮ  
Директор С. Тхор  
(подпись)  
« 18 » февраля 2025 года



**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
по учебной дисциплине**

«Управление торгово-посреднической деятельностью»

(наименование учебной дисциплины)

38.04.06 Торговое дело

(код и наименование направления подготовки)

«Коммерческая деятельность»

(наименование магистерской программы)

Разработчик (разработчики):

д-р экон. наук, проф. К.А. Болдырев  
(должность) (подпись)

ст. пр. кафедры И.В. Ретивцев  
(должность) (подпись)

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры «Торговое дело»  
(наименование кафедры)

от « 25 » февраля 2025 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой К.А. Болдырев  
(подпись) (ФИО)

Луганск 2025 г.

**Комплект оценочных материалов по дисциплине  
«Управление торгово-посреднической деятельностью»**

**Задания закрытого типа**

**Задания закрытого типа на выбор правильного ответа**

*Выберите один правильный ответ.*

1. Что непосредственно входит в управление торгово-посреднической деятельностью?

- А) разработка проектов технического переоснащения склада
- Б) заключение договоров поставки, контроль их исполнения
- В) расчёт оптимального уровня налогообложения предприятия
- Г) оценка экологической устойчивости предприятия

Правильный ответ: Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

2. Что представляется первым этапом процесса планирования торгово-посреднической деятельности?

- А) оценка результатов деятельности предприятия за прошлый период
- Б) анализ рынка и потребностей потребителей
- В) формулирование целей и постановка задач для предприятия
- Г) разработка бюджета предприятия

Правильный ответ: В

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

3. Что представляется основным критерием успешности торгово-посреднической деятельности?

- А) расширение ассортимента товаров без учёта спроса
- Б) уровень автоматизации складских процессов
- В) наличие партнёрских соглашений с производителями
- Г) максимизация рентабельности продаж

Правильный ответ: Г

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

**Задания закрытого типа на установление соответствия**

*Установите правильное соответствие.*

*Каждому элементу левого столбца соответствует только один элемент правого столбца.*

1. Установите соответствие между функциями торгово-посреднической деятельности и их описанием.

Функция	Описание
1) Маркетинговая	А) организация доставки товаров от производителя к покупателю
2) Логистическая	Б) сбор и анализ информации о продуктах и рынке
3) Финансовая	В) анализ рынка, поиск покупателей и продвижение товаров
4) Информационно-аналитическая	Г) организация расчётов между сторонами сделки, предоставление отсрочек по оплате и кредитов

Правильный ответ:

1	2	3	4
В	А	Г	Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

2. Установите соответствие между типами посредников и их функциями.

Тип посредника	Функция
1) Дистрибьютор	А) выполняет посреднические функции и действует от имени и за счёт клиента
2) Агент	Б) действует от своего имени, но в интересах и за счёт принципала (заказчика)
3) Комиссионер	В) закупает товары у производителей от своего имени и распределяет их оптовым и розничным продавцам на местных рынках
4) Брокер	Г) осуществляет торговые операции от своего имени за вознаграждение, по поручению и за счёт другого лица, известного как комитент

Правильный ответ:

1	2	3	4
В	Б	Г	А

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

3. Установите соответствие между видами затрат в торгово-посреднической деятельности и их примерами.

Вид затрат	Пример
1) Складские	А) Оплата услуг перевозки товаров
2) Транспортные	Б) Расходы на хранение продукции на складе
3) Рекламные	В) Оплата труда менеджеров и административного персонала
4) Административные	Г) Затраты на продвижение товаров на рынке

Правильный ответ:

1	2	3	4
Б	А	Г	В

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

## **Задания закрытого типа на установление правильной последовательности**

*Установите правильную последовательность.*

*Запишите правильную последовательность букв слева направо.*

1. Установите правильную последовательность этапов организации торгово-посреднической деятельности:

- А) заключение договоров поставки
- Б) изучение рыночной конъюнктуры
- В) формирование ассортимента товаров
- Г) выбор поставщиков и контрагентов

Правильный ответ: Б, Г, В, А

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

2. Установите последовательность этапов анализа эффективности торгово-посреднической деятельности:

- А) расчёт маржинальной прибыли
- Б) выявление точек роста прибыли
- В) анализ доходов от посреднических операций
- Г) оценка издержек от посреднической деятельности

Правильный ответ: В, Г, А, Б

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

3. Установите правильную последовательность разработки стратегии выхода торгового посредника на новый рынок:

- А) оценка конкурентной среды на новом рынке
- Б) исследование характеристик нового целевого рынка
- В) организация логистики и распределения товаров
- Г) формирование товарного предложения

Правильный ответ: Б, А, Г, В

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

## **Задания открытого типа**

### **Задания открытого типа на дополнение**

*Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

1. Процесс выявления и выбора целевых рынков для торгово-посреднической деятельности – это \_\_\_\_\_

Правильный ответ: сегментация

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

2. Установление партнёрских отношений между компаниями для совместной реализации торговых проектов – это \_\_\_\_\_

Правильный ответ: кооперация

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

3. Документ, устанавливающий ключевые параметры посреднической сделки, такие как сроки, объёмы закупки товара и ответственность сторон – это \_\_\_\_\_

Правильный ответ: контракт

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

### **Задания открытого типа с кратким свободным ответом**

*Напишите пропущенное слово (словосочетание).*

1. Комплекс мероприятий по выбору и формированию оптимальных каналов сбыта в торгово-посреднической деятельности – это \_\_\_\_\_

Правильный ответ: управление каналами сбыта / разработка каналов сбыта / оптимизация каналов продаж

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

2. Процесс выявления ключевых клиентов для торгового предприятия и разработки для них специальных условий сотрудничества – это \_\_\_\_\_

Правильный ответ: управление ключевыми клиентами / сегментация клиентов / клиентская сегментация

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

3. Процесс согласования интересов между поставщиками, посредниками и конечными потребителями – это \_\_\_\_\_

Правильный ответ: согласование интересов / управление взаимоотношениями / координация цепи поставок

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

### **Задания открытого типа с развёрнутым ответом**

1. Практическая задача

Условие задачи. Компания, занимающаяся оптовыми поставками бытовой техники, столкнулась с проблемой. Крупный партнёр – сеть розничных магазинов – стал задерживать оплату за поставленный товар. Это приводит к нехватке оборотных средств у компании. Руководство рассматривает три возможных варианта действий:

1) продолжить сотрудничество на прежних условиях, надеясь, что партнёр всё-таки исправит ситуацию;

2) перейти на работу по 100 % предоплате для всех заказов для этого партнёра;

3) приостановить поставки до полной оплаты задолженности этим партнёром.

Вопрос к задаче. Какое из перечисленных решений будет наиболее разумным в данной сложной ситуации? Обоснуйте ответ.

Время выполнения – 20 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

– правильность ответа;

– обоснованность ответа.

Ожидаемый результат в виде решения задачи

Ответ 3 – приостановить поставки до полной оплаты задолженности этим партнёром.

Обоснование ответа

Продолжение работы на прежних условиях только увеличит финансовые риски компании. Переход на 100% предоплату для всех заказов этого партнёра может вызвать его недовольство и привести к полной потере с ним сотрудничества. Приостановка поставок создаст стимул для партнёра погасить текущую задолженность, сохраняя возможность дальнейшего сотрудничества на более прозрачных условиях.

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

## 2. Практическая задача

Условие задачи. Торгово-посредническая компания, специализирующаяся на продаже строительных материалов, заметила, что склад заполнен крупногабаритными товарами, которые имеют низкую оборачиваемость. В то же время, на складе не хватает места для популярных товаров, которые раскупаются очень быстро, но их доставка задерживается из-за нехватки свободного пространства. Руководство рассматривает три варианта решения:

1) арендовать дополнительный склад для хранения популярных товаров;

2) снизить цены на товары с низкой оборачиваемостью, чтобы освободить склад быстрее;

3) отказаться от новых поставок популярных товаров, чтобы не увеличивать нагрузку на склад.

Вопрос к задаче. Какое из перечисленных решений следует принять компании?

Время выполнения – 20 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

– правильность ответа;

– обоснованность ответа.

Ожидаемый результат в виде решения задачи

Ответ 2 – снизить цены на товары с низкой оборачиваемостью, чтобы освободить склад быстрее.

Обоснование ответа

Популярные товары обеспечивают основной объём продаж и доход компании. Освобождение склада за счёт снижения цен на мало востребованные товары позволит быстро организовать пространство для популярных позиций, что увеличит оборот и прибыль. Аренда дополнительного склада существенно увеличивает издержки, а отказ от новых поставок популярных товаров подрывает конкурентоспособность компании.

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

### 3. Практическая задача

Условие задачи. Торгово-посредническая компания занимается поставкой свежих овощей и фруктов в розничные магазины. Один из крупных поставщиков компании неожиданно сообщил, что следующая поставка может быть задержана на 5–7 дней из-за возникших у него логистических проблем. Руководство компании понимает, что отсутствие товара в магазинах приведёт к потере клиентов. У компании есть три возможных варианта действий:

1) заключить временный контракт с другим поставщиком несмотря на то, что цена закупки у него немного выше;

2) дождаться основной поставки, даже если это приведёт к отсутствию товара на полках магазинов;

3) предложить магазинам временно снизить ассортимент фруктов и овощей.

Вопрос к задаче. Какое из перечисленных действий следует принять компании? Обоснуйте ответ.

Время выполнения – 20 мин.

Ожидаемый результат:

– обоснованный ответ, который в полной мере отвечает на поставленный вопрос.

Критерии оценивания:

– правильность ответа;

– обоснованность ответа.

Ожидаемый результат в виде решения задачи

Ответ 1 – заключить временный контракт с другим поставщиком, несмотря на более высокую закупочную цену.

Обоснование ответа

Основная цель компании – сохранить лояльность клиентов и обеспечить постоянную доступность товаров в магазинах. Временное увеличение цены на закупку менее критично, чем потеря клиентов из-за пустых полок. Ожидание основной поставки и сокращение ассортимента могут нанести ущерб репутации компании и привести к уходу клиентов к конкурентам.

Компетенции (индикаторы): ОПК-4

### Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)



## Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) по дисциплине «Управление торгово-посреднической деятельностью» соответствует требованиям ФГОС ВО.

Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной профессиональной образовательной программы по направлению подготовки 38.04.06 Торговое дело.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины представлены в полном объёме.

Виды оценочных средств, включённые в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки обучающихся по указанному направлению.

Председатель учебно-методической комиссии  
Экономического института



Е.Н. Шаповалова