

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

« 28 »

февраль

С.С. Тхор

2025 года



ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по учебной дисциплине

«Планирование торгово-посреднической деятельности»

(наименование учебной дисциплины)

38.04.06 Торговое дело

(код и наименование направления подготовки)

«Международная торговля и электронная коммерция»

(наименование магистерской программы)

Разработчик (разработчики):

д-р экон. наук, проф.

(должность)

(подпись)

К.А. Болдырев

ст. пр. кафедры

(должность)

(подпись)

И.В. Ретивцев

ФОС рассмотрен и одобрен на заседании кафедры «Торговое дело»

(наименование кафедры)

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

Заведующий кафедрой

(подпись)

К.А. Болдырев

(ФИО)

Луганск 2025 г.

**Комплект оценочных материалов по дисциплине
«Планирование торгово-посреднической деятельности»**

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? 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 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 «Планирование торгово-посреднической деятельности» 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 объеме.

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